www.netjen.com.br
ISSN 2595-8410
Quarta-feira,
08 de julho de 2026
Ano XXII - Nº 5.620

Empresas & Negócios

Empresas & Negócios do AGRO
agronegocio@netjen.com.br
Nesta edição temos um Suplemento de Agronegócio que aborda os principais assuntos do setor.

Foto: Jirsak_CANVA

ENTRE ONLINE E FÍSICO

JORNADA DO CONSUMIDOR É CADA VEZ MAIS HÍBRIDA

Leia na página 8

A construção de startups é um processo de redução de incertezas

Durante boa parte da última década, o ecossistema de startups foi moldado por uma combinação rara de fatores: abundância de capital, juros baixos, forte apetite por risco e uma corrida global por crescimento.

Renan Georges (*)

Divulgação

Renan Georges

Nesse contexto, a velocidade passou a ser tratada quase como uma virtude absoluta. Lançar rápido, contratar rápido, captar rápido e escalar rápido tornaram-se objetivos em si mesmos.

O resultado foi a consolidação de uma geração de empresas extremamente eficiente em executar, mas nem sempre igualmente eficiente em validar.

A mudança de cenário dos últimos anos expôs essa fragilidade. Com o capital mais seletivo e investidores mais atentos aos fundamentos dos negócios, muitas startups descobriram que crescer não era o problema. O problema era provar que existia algo sólido para ser escalado.

Essa talvez seja uma das transformações mais relevantes do atual ciclo de inovação. Pela primeira vez em muitos anos, a principal restrição para o crescimento de uma startup deixou de ser tecnologia, acesso a mercado ou até mesmo capital. A principal restrição passou a ser evidência.

Ferramentas de inteligência artificial reduziram drasticamente o tempo necessário para desenvolver software, criar protótipos, testar funcionalidades e colocar novas soluções no mercado. Equipes menores conseguem executar tarefas que há poucos anos exigiriam estruturas muito maiores. O custo de construção caiu.

Mas o custo da descoberta continua praticamente o mesmo. Continuamos precisando entender se existe um problema real, se alguém está disposto a pagar para resolvê-lo, se a proposta de valor é suficientemente relevante para gerar adoção e se existe um modelo economicamente sustentável por trás da operação. São perguntas antigas. O que mudou foi a importância delas.

Durante muitos anos, o mercado aceitou a premissa de que essas respostas apareceriam

> “Negócios que aprendem mais rápido desperdiçam menos recursos. Corrigem erros mais cedo. Encontram modelos sustentáveis em menos tempo.

ao longo do caminho. Hoje, elas passaram a ser pré-requisitos para a alocação de capital. Na prática, isso significa que startups precisam operar cada vez mais como sistemas de produção de evidências.

Essa ideia pode parecer excessivamente técnica, mas ela ajuda a explicar porque tantas empresas promissoras acabam enfrentando dificuldades. O erro raramente está na qualidade da execução. O erro costuma estar na sequência das decisões.

Muitos empreendedores contratam antes de validar canais de aquisição.

Escalam equipes antes de compreender a dinâmica de retenção. Investem em estrutura antes de comprovar recorrência de receita. Expandem operações antes de entender profundamente o comportamento de seus clientes.

Quando a hipótese inicial se mostra incorreta, o problema já não é apenas estratégico. Ele se transforma em um problema financeiro.

Tempo foi consumido. Capital foi alocado. Estruturas foram criadas. E a correção de rota se torna significativamente mais cara.

Ao longo dos últimos anos, na construção de novos negócios, passamos a enxergar o desenvolvimento de startups como um ciclo contínuo de geração de evidências. Toda decisão começa como uma hipótese. A hipótese precisa ser transformada em um experimento. O experimento produz sinais. Os sinais produzem evidências. E são essas evidências que justificam a próxima decisão.

O aspecto mais interessante dessa lógica é que ela não desacelera empresas. Na verdade, produz o efeito oposto.

Negócios que aprendem mais rápido desperdiçam menos recursos. Corrigem erros mais cedo. Encontram modelos sustentáveis em menos tempo. E, principalmente, escalam com maior nível de previsibilidade.

Existe uma diferença importante entre velocidade e pressa. Velocidade é reduzir o tempo necessário para aprender. Pressa é reduzir o tempo necessário para decidir.

Boa parte dos problemas que observamos no ecossistema de startups nasce justamente da confusão entre esses dois conceitos.

Empresas extraordinárias raramente são construídas pela capacidade de executar mais rápido do que todos os concorrentes. Elas costumam ser construídas pela capacidade de aprender mais rápido do que o mercado.

Essa distinção se torna ainda mais relevante em uma era dominada por inteligência artificial. Se a tecnologia continuar reduzindo barreiras de entrada e acelerando a construção de produtos, a capacidade de gerar evidências passará a ser um diferencial competitivo ainda mais valioso.

Porque, no fim, a tecnologia tornou a construção mais barata, mas continua existindo algo que nenhuma ferramenta consegue automatizar: a descoberta de um modelo de negócio que realmente funciona.

(*) Fundador e CEO da Zavii Venture Builder.

Negócios em Pauta

peshkov_CANVA

Inteligência Artificial aplicada à prática da engenharia é tema de curso gratuito

Os fundamentos da Inteligência Artificial aplicada à prática da engenharia são o tema de um curso gratuito e presencial que será realizado entre os dias 20 a 22 de julho, sempre das 19h às 23h, no Auditório Edgard Marin – CEAL/Sinduscon. O palestrante convidado é o engenheiro eletricista Heitor Arns, mestre em Engenharia Elétrica e empresário, especialista em IA e atuante no ecossistema de inovação. Em pauta também estarão a organização da rotina, dos projetos e processos, além da documentação técnica. Com carga horária de 12 horas, o curso está com inscrições abertas pela internet (: https://forms.gle/bjkj4hz8yZP-731ta7). O curso é uma realização do CEAL, em parceria com o Crea-PR através de um termo de fomento e com apoio da Mútua-PR. No curso será discutido ainda o uso responsável das ferramentas de IA com foco na Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD). Leia a coluna completa na página 3

News@TI

Kaique Andrades

Programa Industr.IA tem inscrições abertas para formar até 180 pesquisadores em IA

@Estão abertas até o dia 24 de julho as inscrições para o programa Industr.IA, que vai formar pesquisadores e fortalecer a pesquisa aplicada em Tecnologia da Informação e Comunicação (TIC). Essa é uma iniciativa do Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação (MCTI), executada pelo Instituto Atlântico, por meio da Escola Atlântico Avanti, e pelo iRede em parceria com universidades brasileiras. Ao longo de 4 anos, serão investidos aproximadamente R$ 46 milhões. O programa prevê a capacitação de 130 a 180 pesquisadores, além da criação de pelo menos 15 núcleos de pesquisa em Inteligência Artificial em diferentes regiões do país e é apoiado com recursos da Lei nº 8.248/1991 (https://programaindustria.org.br/). Leia a coluna completa na página 2

Adquirir custa de 5 a 25 vezes mais que reter um cliente

Durante décadas, as empresas organizaram suas estratégias comerciais em torno de uma lógica simples: atrair potenciais clientes, conduzi-los por uma jornada de convencimento e, finalmente, fechar a venda.

Câmbio, commodities e crise global: por que o procurement virou a linha de defesa

A volatilidade econômica global transformou definitivamente o papel do procurement, que é o processo estratégico de aquisição de bens, serviços ou matérias dentro das empresas.

Governança da IA supera inovação como principal critério para 47% das empresas

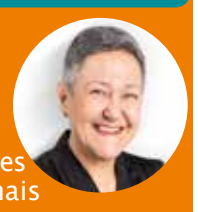
Pesquisa global da Jitterbit mostra que pressão por responsabilidade, riscos de shadow AI e exigências de transparência colocam segurança no centro das decisões corporativas.

Serviços gerenciados: o novo caminho para escalar tecnologia sem inflar estruturas

Nos últimos anos, empresas investiram em conectividade, automação, computação em nuvem, inteligência artificial e novas plataformas para tornar processos mais eficientes e melhorar a experiência de clientes e colaboradores. Mas, à medida que essas iniciativas amadurecem, uma nova preocupação ganha espaço nas agendas dos líderes de tecnologia: como sustentar operações digitais cada vez mais complexas sem ampliar estruturas, custos e riscos.

Para informações sobre o
MERCADO FINANCEIRO
faça a leitura do
QR Code com seu celular

A Mente do Cliente



Estamos criando consumidores cada vez mais sensíveis e empresas cada vez mais agressivas

Neiva Mendes

Leia na página 5

A Outra Sala

E se o problema não fosse perder... mas não saber o que fazer depois da derrota?

Ana Luisa Winckler

Leia na página 4

OPINIÃO

Sistemas complexos estão drenando a produtividade das empresas

Andryel Montes Blanco (*)

Os sistemas de gestão empresarial nasceram com a proposta de centralizar informações, padronizar processos e aumentar a eficiência das operações.

No entanto, à medida que muitos ERPs evoluíram para incorporar novas funcionalidades, também se tornaram mais complexos. Em diversas organizações, atividades rotineiras passaram a exigir múltiplas telas, diversos cliques e conhecimento específico para serem executadas, fazendo com que o sistema, em vez de acelerar a operação, se transforme em um fator de perda de produtividade.

Esse cenário afeta principalmente pequenas e médias empresas, que normalmente possuem equipes mais enxutas e menor disponibilidade para treinamentos constantes. Quando tarefas simples, como emitir documentos, consultar informações ou registrar pedidos, exigem longos fluxos operacionais, o tempo gasto com o próprio sistema reduz a capacidade da equipe de dedicar atenção a atividades mais estratégicas, como relacionamento com clientes e tomada de decisão.

Quanto maior o número de etapas necessárias para concluir uma ação, maiores são as chances de inconsistências no preenchimento de dados, esquecimentos e falhas de execução. Além disso, processos excessivamente técnicos acabam criando dependência de colaboradores específicos, dificultando a continuidade das operações em situações de férias, desligamentos ou mudanças na equipe.

Em muitos casos, a adoção de um ERP exige treinamentos frequentes para que novos usuários consigam navegar pelo sistema com segurança. Essa necessidade aumenta o custo de implantação, reduz a velocidade de adaptação das equipes e dificulta o aproveitamento pleno das funcionalidades disponíveis e o resultado é que parte dos recursos oferecidos acaba sendo subutilizada devido à dificuldade de acesso ou utilização.

Enquanto isso, a relação das empresas com a tecnologia começa a mudar. Pesquisa realizada pelo Sebrae, em parceria com o Instituto Brasileiro de Economia da Fundação Getulio Vargas (FGV IBRE) e com colaboração do Google, mostra que 46% das micro e pequenas empresas brasileiras já utilizam inteligência artificial em suas atividades, percentual que chega a 42% entre os microempreendedores individuais (MEIs). Os dados mostram que a discussão deixou de ser apenas sobre digitalização e passou a envolver formas mais inteligentes de simplificar o trabalho.

Em vez de exigir que o usuário memorize caminhos específicos ou percorra diferentes menus para executar uma tarefa, soluções mais modernas conseguem interpretar comandos em linguagem natural, localizar informações automaticamente e conduzir processos com muito menos etapas. A tecnologia deixa de impor barreiras para se adaptar à forma como as pessoas trabalham, tornando a interação mais simples, intuitiva e eficiente.

O levantamento também aponta que 34% das micro e pequenas empresas apontam a economia de tempo como o principal benefício obtido com o uso da inteligência artificial, enquanto 22% destacam o aumento da produtividade, reforçando que o maior valor da IA não está apenas na automação de tarefas, mas na capacidade de tornar processos mais simples, rápidos e acessíveis para quem está na operação.

Durante muito tempo, a escolha de um ERP esteve associada principalmente à quantidade de funcionalidades oferecidas, mas atualmente cresce a percepção de que uma plataforma só entrega resultados quando consegue ser utilizada de forma simples e intuitiva. Afinal, um sistema extremamente completo perde parte do seu valor se exige treinamentos constantes ou conhecimentos técnicos incompatíveis com a realidade de quem o utiliza diariamente.

Mais do que controlar finanças, estoque ou processos comerciais, as empresas precisam de sistemas que ofereçam agilidade no acesso às informações, reduzam erros e deem mais autonomia às equipes. Em um cenário de decisões cada vez mais rápidas e operações cada vez mais enxutas, perder tempo navegando por menus ou executando processos burocráticos representa um custo que muitas organizações já não podem absorver. Por isso, a experiência do usuário ganha espaço nas decisões de investimento em tecnologia, e interfaces intuitivas, processos simplificados e ferramentas que acompanham o ritmo da operação passam a ter um peso tão importante quanto a quantidade de funcionalidades oferecidas pelo sistema.

À medida que a inteligência artificial amplia sua presença nos sistemas de gestão, a tendência é que os ERPs deixem de ser plataformas que exigem adaptação constante dos usuários para se tornarem ferramentas capazes de compreender a forma como as pessoas trabalham. Mais do que incorporar novas funcionalidades, o futuro da gestão empresarial dependerá da capacidade de reduzir a complexidade operacional, tornando a tecnologia cada vez mais simples, acessível e eficiente para quem a utiliza no dia a dia.

(*) Fundador e CEO do ChatADM.

Google e Amazon poluem cada vez mais

Os números divulgados por Google e Amazon no início de julho mostram uma contradição que não pode ser ignorada: enquanto falam em neutralidade de carbono, suas emissões crescem em ritmo alarmante.

Vivaldo José Breternitz (*)

corelens_CANVA

A expansão frenética da infraestrutura para inteligência artificial, em especial data centers, chips, servidores e energia para processamento e refrigeração, está empurrando essas empresas para longe das metas ambientais que elas mesmas anunciaram com pompa.

Segundo seus próprios números, divulgados pela agência ANSA, as emissões totais do Google cresceram 82% desde 2019 e mais de 18% apenas no último ano, apesar da promessa de reduzi-las pela metade até 2030. Já a Amazon, registrou alta de 58% no mesmo período e de mais de 16% no último ano, mesmo com o compromisso de alcançar a neutralidade de carbono até 2040.

Um relatório da ONU, que coloca a inteligência artificial como o 11º maior consumidor de energia do planeta, reforça a dimensão global do problema: se a IA consome mais energia que países inteiros, o discurso de "tecnologia verde" perde credibilidade.

O cenário parece claro: a corrida pela supremacia em IA está sendo travada às custas do clima. As big techs, que se vendem como motores de inovação e de solução dos grandes desafios enfrentados pela humanidade, correm o risco de se tornar parte central do problema.

A questão que se impõe é se os governos e a sociedade como um todo aceitarão os riscos ambientais derivados do crescimento da IA ou se começarão a exigir que seu desenvolvimento aconteça dentro de limites ambientais mais rígidos.

Vale lembrar que há outros riscos ligados ao tema, como desemprego, aumento das desigualdades, impactos na educação, privacidade etc.

(*) Doutor em Ciências pela Universidade de São Paulo, é professor, consultor e diretor do Fórum Brasileiro de Internet das Coisas – vjnitz@gmail.com.

Nova geração da pesquisa usa IA para aprofundar respostas e compreender comportamentos

Durante décadas, o principal desafio da pesquisa de mercado foi a coleta de dados. Agora, em um cenário marcado pelo excesso de informação e pelo avanço da inteligência artificial, a dificuldade passa a ser outra: transformar dados em contexto, em compreensão e em decisões mais precisas. Foi a partir dessa mudança que a HSR Tech, unidade de tecnologia e inovação da HSR Specialist Researchers, o maior grupo independente de pesquisa da América Latina, apresentou, durante o Web Summit Rio 2026, o FastVoices, uma solução que utiliza inteligência artificial conversacional para aprofundar as respostas e ampliar a compreensão dos comportamentos, percepções e motivações dos consumidores.

Segundo Michel Begio Sinhoretti, liderança de tecnologia e dados da HSR Tech, a inteligência artificial já vem transformando diversas etapas da pesquisa, automatizando processos que antes consumiam tempo das equipes e acelerando a análise de grandes volumes de informação. Mas, para ele, a discussão não deveria se concentrar apenas na produtividade. "O principal desafio das organizações não é mais a falta de dados. Nunca tivemos tanta informação disponível. O desafio agora é transformar dados em contexto, clareza e melhores decisões. É exatamente nesse ponto que a inteligência artificial pode gerar valor."

A proposta do FastVoices nasce justamente dessa evolução de perspectiva. A solução utiliza agentes conversacionais capazes de interagir com os participantes durante a própria pesquisa

RWyif-fYto-unsplash

e não deixa, em nenhum momento, de usar o rigor e a ética metodológica. À medida que as respostas são fornecidas, o sistema aprofunda temas, explora motivações e conduz a conversa de forma dinâmica, gerando informações mais ricas sem comprometer a robustez estatística do estudo.

Vantagens do modelo conversacional

Com a IA conversacional, os especialistas da HSR conseguem aprofundar alguns entendimentos durante a própria entrevista. Isso gera respostas mais completas e amplia a capacidade de compreender comportamentos e contextos.

Em uma pesquisa sobre a Copa do Mundo, na qual a tecnologia foi aplicada, por exemplo, agentes conversacionais foram utilizados para explorar expectativas dos brasileiros em relação ao torneio, hábitos de consumo de conteúdo e percepções sobre a convocação da seleção. Em vez de apenas registrar respostas, o modelo aprofundou os temas conforme o interesse demonstrado pelos participantes, enriquecendo as informações coletadas.

"O que observamos foi um ganho importante na qualidade das informações coletadas. Conseguimos capturar mais contexto, mais detalhes e uma compreensão muito mais rica sobre as percepções das pessoas", relatou Michel.

Experiências como essa ajudam a responder a uma das principais discussões que surgem com o avanço da inteligência artificial: qual será o papel dos pesquisadores em um ambiente cada vez mais automatizado?

Para Michel, a evolução da tecnologia não reduz a importância dos especialistas. Pelo contrário, a inteligência artificial é uma ferramenta extremamente poderosa, mas continua sendo uma ferramenta. "O valor está na capacidade de formular as perguntas certas, desenhar metodologias robustas e interpretar resultados com profundidade. Sem isso, corremos o risco de produzir respostas rápidas para perguntas erradas."

A próxima geração da inteligência de mercado será definida mais pela capacidade de compreender profundamente as pessoas. "IA sem repertório metodológico gera velocidade. IA combinada com décadas de experiência gera inteligência de negócio", finaliza.

News @ TI

ricardosouza@netjen.com.br

Selbetti compra carteira de clientes da Minascopy

@ O mercado brasileiro de outsourcing em tecnologia passa por mais um movimento de consolidação. A Selbetti concluiu a aquisição da carteira de clientes da Minascopy, empresa com mais de 40 anos de atuação no setor. A operação contou com assessoria exclusiva da FC Partners, boutique de M&A (fusões e aquisições) com sede em Minas Gerais. A Minascopy foi fundada em 1984, em Nova Lima, na Grande Belo Horizonte (MG). Conta também com unidade em São Paulo (SP). A empresa atua com venda e locação de equipamentos de impressão e reprografia e com digitalização e gestão de documentos. Em todo o Brasil, atende mais de 2 mil clientes que geram um faturamento anual de R$ 30 milhões. A Selbetti, por sua vez, foi fundada em 1977. Tem sede em Joinville (SC) e unidades nos três estados da Região Sul, e nos estados de Minas Gerais, São Paulo, Rio de Janeiro, Pernambuco, Ceará e Amazonas. Atende mais de 7 mil clientes ativos (https://www.minascopy.com.br/) (https://selbetti.com.br/).

Keep incorpora ZETHA SOLUTIONS

@ Unir forças, sem dúvida, é uma importante estratégia para conquistar crescimento. Compreendendo essa importância, a Keep Consultoria, especialista em SAP Business One, acaba de anunciar a incorporação da ZETHA SOLUTIONS. A movimentação vem ao encontro do objetivo da consultoria de crescer 30% em 2026 (https://keepconsultoria.com.br/).

Empresas & Negócios

José Hamilton Mancuso (1936/2017) | **Laurinda Machado Lobato (1941-2021)** | **José Leonil Lobato (1939-2026)**

Responsável: **Lilian Mancuso**

Editorias
Economia: Nelson Tucci (nelson.tucci@netjen.com.br)
Mercado/Negócios/Tecnologia/Agronegócios/
Espaço empresarial: Ricardo Souza (ricardosouza@netjen.com.br);
Livros: Ralph Peter (ralphpeter@agenteliterarioralph.com.br)
Comercial: comercial@netjen.com.br
Publicidade Legal: lilian@netjen.com.br

Webmaster/TI: Fabio Nader; *Editoração Eletrônica:* Ricardo Souza.
Revisão: Maria Cecília Camargo; *Serviço informativo:* Agências Brasil, Senado, Câmara, EBC, ANSA.

Artigos e colunas são de inteira responsabilidade de seus autores, que não recebem remuneração direta do jornal.

Colaboradores: Ana Luisa Winckler, Carol Olival, Claudia Lazzarotto, Denise Debiasi, Fabiana Monteiro, Geraldo Nunes, Heródoto Barbeiro e Neiva Mendes

ISSN 2595-8410

Jornal Empresas & Negócios Ltda
Administração, Publicidade e Redação: Rua Joel Jorge de Melo, 468, cj. 71 – Vila Mariana – São Paulo – SP – CEP.: 04128-080
Telefone: (11) 3106-4171 – E-mail: (netjen@netjen.com.br)
Site: (www.netjen.com.br). CNPJ: 05.687.343/0001-90
JUCESP, Nire 35218211731 (6/6/2003)
Matriculado no 3º Registro Civil de Pessoa Jurídica sob nº 103.

Receita Atende sistematiza atendimento

Canal já substitui o "Fale Conosco"

Redação

A Receita Federal iniciou nesta semana a operação do Receita Atende, novo canal único de atendimento digital criado para concentrar, em uma única plataforma, o relacionamento do órgão com cidadãos e empresas.

Nesta primeira fase, o sistema passa a substituir a maior parte dos serviços atualmente prestados pelo Fale Conosco, principalmente para esclarecimento de dúvidas e orientação sobre serviços administrados pela Receita.

Segundo o órgão, a mudança faz parte do processo de modernização do atendimento ao contribuinte e busca tornar os serviços mais integrados, seguros e eficientes.

Tânia Rêgo/ABr

Migração gradual

A implantação do Receita Atende ocorrerá de forma gradual. Inicialmente, apenas as demandas hoje direcionadas ao Fale Conosco serão migradas para a nova plataforma. Em uma segunda etapa, a Receita Federal pretende incorporar ao sistema o atendimento realizado por e-mail e também os processos digitais, concentrando em um único ambiente virtual praticamente todas as interações entre os contribuintes e o Fisco.

O órgão quer reduzir a fragmentação dos canais de atendimento e facilitar o acompanhamento dos pedidos pelos usuários. De acordo com a Receita, o objetivo é oferecer uma experiência mais simples para cidadãos e empresas, reunindo em um único local os serviços de orientação e atendimento digital que hoje estão distribuídos em diferentes plataformas.

A centralização também deve permitir maior controle sobre o histórico das interações, além de contribuir para reduzir o tempo de resposta às demandas e reforçar a segurança das informações compartilhadas

A recomendação é que empresas e escritórios de contabilidade passem a utilizar o Receita Atende desde o início da migração, acompanhando a incorporação gradual dos demais serviços ao novo ambiente digital. Segundo o Fisco, o Receita Atende deverá se tornar, ao fim da implementação, o principal canal de relacionamento eletrônico entre os contribuintes e o órgão (ABr).

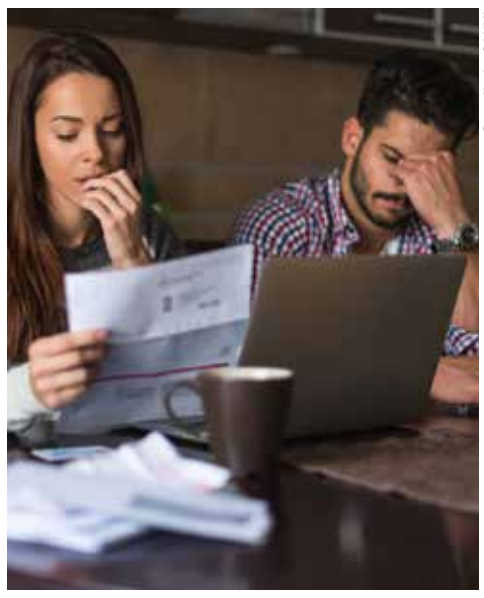
Créditos em atraso batem recorde

Redação

Volume de R$ 250 bilhões é o montante de créditos em atraso, por mais de 90 dias, no sistema financeiro até abril, segundo levantamento divulgado pela Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo (FecomercioSP), com base nos dados do Banco Central (BC).

Este é o maior volume de recursos em atraso desde que a instituição começou a mensurar a massa de créditos em atraso no país, em 2004, já considerando a inflação da série. A quantia representa um aumento significativo de praticamente 50% em relação ao mesmo período de 2025 (R$ 164,3 bilhões).

Cabe destacar que o aumento ocorrido em um ano corresponde a praticamente todo o volume de crédito em atraso registrado no país em 2018 (R$ 84,7 bilhões). Não custa lembrar que a FecomercioSP já vinha apontando sinais desse cenário em São Paulo. Em maio, a Pesquisa de Endividamento e Inadimplência



Georgijevic_CANVA

do Consumidor (PEIC) mostrou que 74,2% das famílias na capital paulista estavam endividadas, o maior nível em quatro anos. A taxa era de 72,9% em abril — em maio do ano passado, esse número chegava a 71,2%, aumentando o risco.

Causas

Na análise da FecomercioSP a taxa Selic elevada, em primeiro lugar, fez com que uma parcela significativa da renda das famílias fosse destinada ao pagamento de juros, o que deixou menos espaço para a quitação de outras contas. Além disso, a inflação — que voltou a ganhar força neste ano, sobretudo em meio aos reflexos da guerra no Irã — pressionou os consumidores a atrasarem as parcelas e prestações para manter o consumo básico, como comida, transporte e moradia.

Soma-se a isso o crescimento acelerado das apostas esportivas, que passou a disputar espaço no orçamento dos lares (conforme apontam pesquisas recentes da FecomercioSP) e pode ter reduzido os recursos destinados ao pagamento de dívidas.

Todos os Estados registraram recorde no volume de crédito em atraso, segundo a pesquisa. A Região Centro-Oeste apontou a maior variação (69,3%), seguida por Norte (62,7%) e Sul (66,1%). Entre os Estados que tiveram maior alta, em relação a 2025, estão Tocantins (105%), Rio Grande do Sul (95,7 %) e Maranhão (93,5%).

Enrolados: quando a dívida deixa de ser exceção e passa a definir a economia das famílias

Franz Petrucelli (*)

O brasileiro nunca esteve tão endividado. De acordo com levantamento recente da FecomercioSP, cerca de 30% da renda das famílias brasileiras está comprometida com o pagamento de dívidas. O cenário reflete um nível elevado de endividamento no país, que alcançou um recorde histórico e já atinge aproximadamente 80,9% dos lares brasileiros.

Os números revelam mais do que uma dificuldade financeira pontual. Eles mostram uma mudança estrutural no comportamento econômico das famílias brasileiras. Hoje, oito em cada dez famílias do país possuem algum tipo de dívida.

O problema é que o endividamento deixou de estar ligado apenas a grandes compras ou financiamentos. Cada vez mais, as famílias entram no vermelho para sustentar despesas básicas, como alimentação, aluguel, contas domésticas e medicamentos. A inflação persistente dos alimentos, o alto custo do crédito e a perda gradual do poder de compra criaram uma combinação explosiva para o orçamento doméstico.

Nos últimos anos, programas como o Desenrola Brasil, criado pelo governo federal, ajudaram milhões de brasileiros a renegociar dívidas e voltar ao mercado de crédito. A iniciativa teve mérito ao aliviar parte da inadimplência reprimida e permitir que muitas famílias reorganizassem suas finanças. Mas o próprio crescimento acelerado do endividamento mostra que renegociar dívidas, sozinho, não resolve um problema que se tornou estrutural.

Existe hoje um modelo de consumo baseado no parcelamento permanente da vida. O cartão de crédito virou extensão da renda mensal. O Pix acelerou o consumo imediato. As apostas online passaram a disputar espaço dentro do orçamento doméstico. E o crédito fácil, muitas vezes sem educação financeira adequada, transformou a dívida em algo banalizado.

O mais preocupante é que a inadimplência já começa a alterar a dinâmica econômica das cidades. Famílias endividadas consomem menos, investem menos e perdem capacidade de planejamento. O comércio sente os reflexos, o setor de serviços desacelera e a própria economia regional perde força.

Em Minas Gerais, esse cenário ganha um peso simbólico importante. Historicamente associada à prudência financeira e ao planejamento familiar, Belo Horizonte agora lidera justamente o ranking da inadimplência nacional. Isso revela que o problema deixou de atingir apenas grupos vulneráveis e passou a alcançar diferentes perfis de renda e consumo.

Ao mesmo tempo, cresce uma sensação perigosa de normalização da dívida. Estar negativado passou a fazer parte da rotina de milhões de brasileiros. E quando a exceção vira regra, o risco não é apenas financeiro: é social.

O desafio dos próximos anos será muito maior do que renegociar boletos atrasados. O Brasil precisará discutir educação financeira, consumo consciente, acesso saudável ao crédito e mecanismos de proteção ao orçamento das famílias. Porque, no ritmo atual, o endividamento deixa de ser apenas um problema individual e passa a se consolidar como um dos principais entraves econômicos do país.

(*) Franz Petrucelli é professor e mestre administração.

Galpões flexíveis

A busca por operações mais eficientes, sustentáveis e adaptáveis tem impulsionado uma nova tendência na engenharia brasileira: o crescimento dos galpões flexíveis. Utilizadas em grandes projetos industriais, logísticos e de infraestrutura, essas estruturas vêm substituindo construções convencionais, com elevada capacidade operacional. "O avanço da tecnologia inflável da Pistelli a torna adaptável em diversos setores. Nos próximos anos, a projeção é de que essa demanda se amplie ainda mais", comenta Rodrigo Pistelli.

Shopping

O varejo de shopping centers vive um momento de profunda transformação. Em um cenário no qual o consumidor transita naturalmente entre o ambiente físico e o digital, os lojistas já não competem apenas por preço ou localização privilegiada, mas pela capacidade de oferecer uma experiência integrada, personalizada e sem atritos. A venda deixou de pertencer a um único canal, observa Glaydson Trovão, do Londrina Norte Shopping, comentando que 95% dos consumidores utilizam canais digitais para suas compras, mas 82% continuam comprando em lojas físicas. "O dado revela que o ponto de venda tradicional segue relevante, porém inserido em uma jornada muito mais ampla e conectada".

Cooperativas

As cooperativas de crédito mantiveram trajetória de crescimento expressiva ao longo de 2025. É o que mostra publicação anual do Banco Central do Brasil, o Panorama do Sistema Nacional de Crédito Cooperativo. O SNCC continuou ampliando sua presença no país e expandindo sua rede de atendimento, alcançando 59% dos municípios brasileiros, sendo que a região Sul lidera esse índice (97,2%), seguida pelo Centro-Oeste (80,3%) e Sudeste (76,4%).

Crédito

Leilão 2.0 conecta originadores à infraestrutura da Dataprev e CTPS Digital, automatiza propostas e amplia acesso ao mercado de consignado privado para trabalhadores CLT. O Crédito do Trabalhador se consolidou como uma das principais iniciativas de ampliação do acesso ao crédito no país. Em pouco mais de um ano, o programa já movimentou mais de R$ 117 bilhões em operações e beneficiou cerca de 9,5 milhões de trabalhadores brasileiros, criando um novo mercado para instituições financeiras interessadas em atuar no consignado privado. "O Crédito do Trabalhador abriu uma grande oportunidade para o mercado financeiro, mas também trouxe uma complexidade operacional", alerta Marcelo França, da Celcoin.

Detergente

Com investimento superior a R$ 150 milhões, a N&L Indústria inaugurou, esta semana, a nova fábrica de detergente em pó em Trindade, Região Metropolitana de Goiânia. A unidade amplia a capacidade produtiva da companhia para mais de 1 milhão. Entre os principais diferenciais da nova fábrica está a adoção da tecnologia Spray Dryer, processo utilizado na fabricação de detergentes em pó que proporciona maior uniformidade ao produto, além de ganhos em produtividade e eficiência operacional.

MUNDO ESG

nelson.tucci@netjen.com.br

Projetos de impacto

Estão abertos editais para financiamento de projetos de impacto. De circularidade à equidade, reúne algumas iniciativas que podem apoiar em diversas frentes para a sustentabilidade. Lei de Incentivo à Reciclagem, do Ministério do Meio Ambiente, é acessível pelo link https://lnkd.in/dkynSsiZ; Já o 2º Edital Somando Impactos, da Fundação Grupo Volkswagen, pode ser visto aqui: fundacaogrupovw.org.br; ; enquanto o FINEP Mais Inovação, com R$ 150 milhões em recursos não reembolsáveis para projetos de P&D em economia circular, é pelo https://lnkd.in/dc8FJ5Fa. Ainda existem o Fundo Ecos, de apoio a organizações comunitárias, povos indígenas, quilombolas e agricultores familiares nos estados do Maranhão, Tocantins e Mato Grosso, com foco em proteção territorial e governança https://lnkd.in/dMAE9mRNe o FSA Caixa – Igualdade Étnico-Racial nas Cidades e Territórios: https://lnkd.in/dRzAM_Nt

Transição energética

China, Coreia do Sul, Brasil e Índia contribuíram, em uma década, com 72% do total estimado dos fluxos globais de financiamento voluntário da transição energética e adaptação. É o que mostra análise do World Resources Institute (WRI), noticiada pela agência eixos, sobre 14 maiores economias. O estudo calcula uma mobilização voluntária de cerca de US$ 102 bilhões entre 2013 e 2023, com os mercados emergentes e as economias em desenvolvimento (MEEDs) respondendo por US$ 86,2 bilhões desses fluxos — uma média de US$ 7,8 bilhões por ano.

Social

O Nordeste é a segunda região brasileira com maior número de neurodivergentes, segundo o último Censo Demográfico do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Foram identificados 2,4 milhões de pessoas já diagnosticadas com Transtorno do Espectro Autista (TEA) no país. Desse total, 663 mil residem no Nordeste (e cerca de 1 milhão no Sudeste). O TEA é caracterizado por desafios na comunicação e na interação social. A feira agropecuária do Norte e Nordeste, a EXPOCRATO tem se destacado pela promoção de iniciativas inclusivas, entre elas a "Exposentidos". O projeto oferece espaços de autorregulação sensorial destinados a crianças, adolescentes e jovens adultos neurodivergentes.

Plano Safra

A nova edição do Plano Safra 2026/2027, anunciada pelo Ministério da Agricultura e Pecuária (MAPA), prevê um volume recorde de R$ 525,1 bilhões para investimentos no agronegócio brasileiro e traz avanços importantes para a transição energética no campo. Entre as novidades, está a inclusão do financiamento de sistemas de armazenamento de energia por baterias. Para a Associação Brasileira de Energia Solar Fotovoltaica (ABSOLAR), a medida representa avanço para o setor agropecuário. Além do aumento de R$ 8,9 bilhões nos recursos em relação à edição anterior, linhas como Inovagro e Prodecoop passam a permitir investimentos em sistemas de armazenamento de energia elétrica.

Qualidade do ar

Inauguração das estações de Rio Branco e Porto Velho marcam a chegada da rede de monitoramento à região Norte. Dados serão disponibilizados em tempo real pelo MonitorAr, sistema que mostra a qualidade do ar no país. O material particulado fino é um dos poluentes que mais prejudicam a saúde, principalmente em regiões afetadas por queimadas. Partículas podem ter diâmetro de até 2,5 micrômetros – cerca de 30 vezes menores que a espessura de um fio de cabelo – e podem penetrar facilmente nas vias respiratórias quando inaladas.

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL
3º Subdistrito - Penha de França
Albert Broday Rodrigues - Oficial do Registro Civil

Faço saber que os seguintes pretendentes apresentaram os documentos exigidos pelo Art. 1525, do Código Civil Atual Brasileiro e desejam se casar:

O pretendente: **MÁRCIO VICTOR DE MATOS CARDOSO,** profissão: técnico em segurança do trabalho, estado civil: solteiro, naturalidade: Januária, MG, data-nascimento: 06/04/1992, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Márcio Francisco de Assis Cardoso e de Aldenise Aparecida de Matos Cardoso. O pretendente: **FELIPE GOMES DE SOUZA,** profissão: assistente administrativo, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 22/07/1993, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Ricardo David de Souza e de Silvaneide Gomes da Silva.

O pretendente: **CRISTHIAN GOMES GUIMARÃES DE ANDRADE,** profissão: vendedor, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 04/01/2002, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Wellington Guimarães de Andrade e de Elisangela Gomes da Silva. A pretendente: **ISADORA MARIA NILDA MORAES GIMENEZ,** profissão: auxiliar de produção, estado civil: divorciada, naturalidade: Mogi das Cruzes, SP, data-nascimento: 06/07/2001, residente e domiciliada em Ferraz de Vasconcelos, SP, filha de Gerson Aparecido Marciano Gimenez e de Andreia Santos de Moraes.

O pretendente: **ÉVERTON JOSÉ PONTES,** profissão: mecânico de refrigeração, estado civil: solteiro, naturalidade: Colônia Leopoldina, AL, data-nascimento: 01/09/1993, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Edilson José e de Givanilda Maria Pontes. A pretendente: **NATALY MARTINS DA SILVA,** profissão: consultora, estado civil: solteira, naturalidade: Franco da Rocha, SP, data-nascimento: 29/06/1996, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de José Nildo Ferreira da Silva e de Itapinajara Ferreira Martins.

A pretendente: **JANAINA LOURDES LIMA DE OLIVEIRA,** profissão: autônoma, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 15/07/1987, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Edmilson Jorge de Oliveira Junior e de Rosana de Lourdes Lima. A pretendente: **LAURA CIMIN MOLINARI,** profissão: assistente de departamento pessoal, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 04/08/1990, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Roberto Molinari e de Maria da Penha Cimin Molinari.

O pretendente: **SAMUEL BATISTA DOS SANTOS,** profissão: cordenador de dados, estado civil: solteiro, naturalidade: nesta Capital, SP, data-nascimento: 24/08/1999, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de João Justino dos Santos e de Vania Batista dos Santos. A pretendente: **TAINÁ PAIVA DA SILVA,** profissão: analista de planejamento, estado civil: solteira, naturalidade: nesta Capital, SP, data-nascimento: 17/05/2000, residente e domiciliada em Artur Alvim, São Paulo, SP, filha de Francisco Felix da Silva Neto e de Silvia da Silva Paiva.

O pretendente: **RENAN FERREIRA VALENTIM FILHO,** profissão: securitário, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 10/09/2002, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Renan Ferreira Valentim e de Ana Clecia Ferreira Santana. A pretendente: **LAISLLA OLIVEIRA SILVA SAMPAIO,** profissão: instrumentadora cirúrgica, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 23/03/2002, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Allison dos Santos Silva e André Luis dos Santos Sampaio e de Andressa Marques de Oliveira.

O pretendente: **SAMUEL DE CASTRO CORREIA DA SILVA,** profissão: analista assistente, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 14/07/2002, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Flavio Correia da Silva e de Damaris dos Santos de Castro. A pretendente: **MILLENA LIMA DA SILVA,** profissão: assistente de controladoria ju, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 12/04/1998, residente e domiciliada em São Paulo, SP, filha de Heleno Olimpio da Silva e de Renata Aparecida Rosa Lima.

O pretendente: **KAIQUE SILVA MACHADO,** profissão: fiscal de instalações, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 12/11/1995, residente e domiciliado em Penha de França São Paulo, SP, filho de Antonio Kleber Costa Machado e de Valdirene Silva Brito Machado. A pretendente: **JULIA REGINA DO NASCIMENTO SOUZA,** profissão: autônoma, estado civil: solteira, naturalidade: Suzano, SP, data-nascimento: 06/04/2001, residente e domiciliada em Penha de França São Paulo, SP, filha de Jackson Horta de Souza e de Luciana Aparecida do Nascimento.

O pretendente: **ALESSANDRO PAPINI,** profissão: engenheiro mecânico, estado civil: divorciado, naturalidade: Santo André, SP, data-nascimento: 06/10/1980, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de José Papini e de Sônia Regina Martins Papini. A pretendente: **ALINI PRISCILA FRANCO SILVA,** profissão: gestora de recursos humanos, estado civil: divorciada, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 31/10/1989, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Petrucio Pereira da Silva e de Margarida Souza Franco de Jesus.

Se alguém souber de algum impedimento, oponha-se na forma da lei. Lavro o presente, para ser afixado no Oficial de Registro Civil e publicado na imprensa local Jornal Empresas & Negócios

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL
33º Subdistrito - Alto da Mooca
Ilzete Verderamo Marques - Oficial

Faço saber que os seguintes pretendentes apresentaram os documentos exigidos pelo Art. 1525, do Código Civil Atual Brasileiro e desejam se casar:

O pretendente: **EDMIR DE BORTOLO JÚNIOR,** estado civil solteiro, filho de Edmir de Bortolo e de Ana Maria de Jesus Bortolo, residente e domiciliado no Subdistrito do Tatuapé, nesta Capital - São Paulo - SP. A pretendente: **GIULIA NOGUEIRA DE CAMPOS,** estado civil solteira, filha de Marcelo Veriano de Campos e de Andréia Nogueira Ponte de Campos, residente e domiciliada neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP.

O pretendente: **RAMON WALTER GALINDO,** estado civil divorciado, filho de Renato Pereira Galindo e de Ezilda Antunes Galindo, residente e domiciliado neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP. A pretendente: **MARIA FERNANDA BARBOSA DE LIMA,** estado civil solteira, filha de Jose Edivaldo de Lima e de Josefa Salene Barbosa de Lima, residente e domiciliada neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP.

O pretendente: **GABRIEL SILVA CANÇADO DE ANDRADE,** estado civil solteiro, filho de Sergio Henrique Cançado de Andrade e de Rose Mary Fonseca Silva de Andrade, residente e domiciliado neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP. A pretendente: **BEATRIZ BOTELHO DE OLIVEIRA,** estado civil solteira, filha de Jayme Martins de Oliveira Neto e de Paulette Botelho Benzaquen de Oliveira, residente e domiciliada neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP.

O pretendente: **LEONARDO BITTENCOURT MACHADO,** estado civil solteiro, filho de César Bertazzo Machado e de Patrícia Maria Rocha Bittencourt Machado, residente e domiciliado neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP. A pretendente: **NATÁLIA FAUSTINO SILVA,** estado civil solteira, filha de Antonio Benedito da Silva e de Silvana Faustino Carlos, residente e domiciliada neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP.

Se alguém souber de algum impedimento, oponha-se na forma da lei. Lavro o presente, para ser afixado no Oficial de Registro Civil e publicado na imprensa local Jornal Empresas & Negócios

Empresas & Negócios

www.netjen.com.br

Para veiculação de seus Balanços, Atas, Editais e Leilões neste jornal, consulte sua agência de confiança, ou ligue para

TEL: 3043-4171

A Outra Sala

Ana Luisa Winckler

E se o problema não fosse perder... mas não saber o que fazer depois da derrota?

A Copa acabou. Mas talvez a conversa mais importante tenha começado agora.

A Copa tem um efeito raro no Brasil.

Durante algumas semanas, ela suspende discussões, aproxima desconhecidos, colore ruas, invade empresas, reúne famílias e nos lembra que ainda existem experiências capazes de nos fazer vibrar coletivamente.

É um respiro.

Mas, desta vez, esse respiro veio com patrocinadores demais.

A paixão continuou sendo pelo futebol. O faturamento, nem tanto.

Entre um gol e outro, aprendemos que toda emoção pode ser monetizada. Álbuns de figurinhas que custam uma pequena fortuna. Camisas que valem quase um boleto. Influenciadores transformando escalação em conteúdo. Plataformas de apostas vendendo a sedutora ilusão de que o próximo lance pode mudar a sua vida.

Nunca foi tão fácil comprar esperança.

Nem tão caro perdê-la.

Foi nesse cenário que a internet se encheu de vídeos de crianças queimando seus álbuns de figurinhas depois da derrota.

Teve quem chamasse de exagero. Quem culpasse os pais. Quem decretasse, com nostalgia seletiva, que "na nossa época isso não existia".

Mas talvez estejamos olhando para a cena errada.

O álbum nunca foi apenas um álbum.

Ele é tempo.

É expectativa.

É dinheiro economizado.

É a figurinha rara conquistada depois de dezenas de trocas.

É o recreio.

É a conversa com os amigos.

É a fantasia de que, no final, tudo daria certo.

Quando o fogo começa, não é o papel que está queimando.

É uma narrativa.

A de que o esforço sempre garante o resultado.

A de que acreditar basta.

A de que perder é uma falha, e não uma parte inevitável da experiência humana.

Na Psicologia Prismática, entendemos que nenhum comportamento nasce sozinho. Antes dele existe um contexto. E talvez estejamos formando uma geração cercada por estímulos para desejar mais, consumir mais, competir mais, apostar mais... enquanto oferecemos cada vez menos repertório para lidar com a frustração.

Quando falta linguagem, sobra comportamento.

A criança queima o álbum.

O adulto pede demissão por impulso.

Bloqueia alguém depois de uma discussão.

Rompe amizades de anos por uma divergência.

Abandona um projeto porque recebeu uma crítica.

Troca de empresa, de relacionamento ou de propósito acreditando que o problema mora sempre do lado de fora.

Mudam os objetos.

O mecanismo continua trabalhando em horário comercial.

Talvez aquelas imagens tenham provocado tanto impacto porque não vimos apenas crianças queimando papel.

Vimos crianças tentando dar um destino concreto a uma emoção que ainda não sabiam nomear.

Porque aquele álbum nunca custou apenas dinheiro.

Custou expectativa.

E expectativa também se aprende.

Vivemos em uma cultura extraordinariamente preparada para ensinar pessoas a performar.

A desejar.

A competir.

A acumular.

A produzir.

Mas profundamente despreparada para ensinar o que fazer quando a realidade responde um simples e devastador "não".

Celebramos a alta performance.

Esquecemos da alta tolerância à frustração.

Depois nos perguntamos por que uma derrota vira tragédia, uma crítica vira ataque pessoal e um fracasso profissional parece o fim da identidade.

O problema nunca foi perder.

O problema começa quando confundimos resultado com valor pessoal.

Quando acreditamos que, se o sonho não aconteceu, talvez quem devesse desaparecer fôssemos nós.

Essa talvez seja uma das competências mais urgentes do nosso tempo.

Não a resiliência plastificada dos discursos motivacionais, sempre acompanhados de uma caneca de café e da frase "você consegue".

Mas a capacidade de permanecer inteiro quando a realidade simplesmente não confirma nossas expectativas.

Perder um jogo dói.

Perder uma promoção.

Um relacionamento.

Um projeto.

Um sonho.

Tudo isso faz parte da vida.

O que não deveria fazer parte é a necessidade de transformar cada frustração em cinzas para conseguir seguir adiante.

Porque maturidade emocional talvez seja exatamente isso:

Olhar para um álbum que nunca será completado... e, ainda assim, decidir começar outro.

Talvez o maior adversário desta Copa não tenha sido o time que nos eliminou.

Talvez tenha sido a cultura que nos ensinou a apostar em tudo, consumir tudo, performar o tempo todo... mas nunca nos ensinou que perder também faz parte da educação emocional.

ERA MAIS QUE UM ÁLBUM. ERA UM SONHO QUE CABIA EM CADA FIGURINHA.
QUANDO O SONHO ACABOU, O FOGO PARECEU A ÚNICA RESPOSTA POSSÍVEL.
CRESCEMOS. TROCAMOS O ÁLBUM POR APOSTAS, PLANOS, CARREIRAS, RELACIONAMENTOS... MAS O FOGO É O MESMO.
O PROBLEMA NÃO É PERDER. É ACREDITAR QUE TUDO PRECISA VIRAR CINZAS PARA A GENTE SE PERMITIR COMEÇAR DE NOVO.
A MATURIDADE É SABER QUE NEM TODO ÁLBUM SERÁ COMPLETO. MAS A VIDA SEMPRE MERECE UMA NOVA PÁGINA.
EXPECTATIVA
PLANOS
APOSTAS
ÁLBUM DA VIDA

Imagem: Feito com IA. Pensado por HI (Human Intelligence).

A tecnologia ilustrou. Eu fiz o trabalho mais difícil: pensar.

Roteiro, conceito, direção de arte e crises existenciais: Ana Winckler.

(*) - Psicóloga por formação e inconformada por vocação. Há mais de 25 anos atua na transformação de culturas organizacionais, desenvolvimento de lideranças e reinvenção de modelos que aproximem empresas das pessoas — e não o contrário. Já esteve à frente de áreas estratégicas de RH em grandes corporações nacionais e multinacionais, do chão de fábrica ao boardroom, do Norte ao Sul do Brasil.

Dólar forte, clima e geopolítica devem ditar o rumo das commodities no segundo semestre

Relatório reúne projeções para grãos, fertilizantes, energia, softs, metais e câmbio. Os desdobramentos da guerra no Oriente Médio, a manutenção de condições financeiras restritivas nas principais economias do mundo e a possibilidade de um evento de El Niño forte e historicamente relevante devem estar entre os principais fatores a influenciar os mercados globais de commodities no terceiro trimestre de 2026. Em um ambiente marcado por volatilidade geopolítica, juros elevados, fortalecimento do dólar e crescente atenção às condições climáticas, empresas e participantes das cadeias de commodities precisam acompanhar de perto os riscos e oportunidades que podem afetar preços, margens e fluxos de comércio nos próximos meses.

Para analisar esse cenário e suas implicações para diferentes mercados, a StoneX lançou nesta terça-feira (7) a 36ª edição do Relatório Trimestral de Perspectivas para Commodities, que pode ser baixado gratuitamente (https://www.stonex.com/pt-br/insights/perspectivas-commodities/?utm_source=site&utm_medium=press_release&utm_campaign=lan%C3%A7amento_br_mi_outlook_q3_26). A publicação reúne análises para os segmentos de grãos e oleaginosas, fertilizantes, energia, soft commodities, metais e câmbio. Elaborado pelo time de Inteligência de Mercado da StoneX no Brasil, com a colaboração de especialistas da empresa em diferentes regiões do mundo, o estudo apresenta os principais vetores que devem orientar a dinâmica das commodities ao longo do segundo semestre.

"Entramos no terceiro trimestre em um ambiente de elevada complexidade para os mercados globais. Geopolítica, política monetária e clima seguem exercendo influência simultânea sobre os preços das commodities, exigindo atenção redobrada de empresas e participantes das cadeias produtivas. Nosso relatório busca justamente traduzir esses movimentos e identificar os fatores que podem gerar riscos ou oportunidades nos próximos meses", afirma Vitor Andrioli, gerente de Inteligência de Mercado da StoneX.

No mercado de grãos e oleaginosas, a StoneX destaca que, apesar do abastecimento confortável no curto prazo, os preços devem continuar respondendo ao desenvolvimento da safra norte-americana. O início do verão com temperaturas elevadas nos Estados Unidos e em importantes regiões produtoras da Europa amplia os riscos para a produtividade das lavouras e mantém a atenção dos participantes do mercado voltada para o clima. Além disso, os custos ainda elevados de fertilizantes e energia podem influenciar decisões de plantio para a próxima safra no Hemisfério Sul.

A infraestrutura voltou ao centro da inovação

Durante muitos anos, infraestrutura foi vista como um tema operacional, restrito aos bastidores da tecnologia. Hoje, essa lógica já não se sustenta

Roger Karam (*)

Funtap_CANVA

A inteligência artificial domina as conversas sobre inovação. Empresas de todos os setores buscam maneiras de incorporar novas ferramentas para aumentar a produtividade, automatizar processos e criar novas oportunidades de crescimento. Mas, em meio à corrida para adotar tecnologias cada vez mais sofisticadas, uma questão voltou ao centro da estratégia empresarial: a infraestrutura capaz de sustentá-las.

Durante muitos anos, infraestrutura foi vista como um tema operacional, restrito aos bastidores da tecnologia. Hoje, essa lógica já não se sustenta. A qualidade da experiência digital, a velocidade de lançamento de novos produtos e até a capacidade de extrair valor da inteligência artificial dependem diretamente da maturidade da infraestrutura tecnológica das organizações.

A nova geração de aplicações exige muito mais do que servidores e armazenamento. Ela demanda ambientes capazes de processar grandes volumes de dados em tempo real, integrar diferentes sistemas, operar em arquiteturas híbridas e garantir escalabilidade conforme o negócio cresce. Sem essa base, a inovação encontra limites rapidamente.

O desafio fica evidente em diferentes setores. No varejo, por exemplo, algoritmos de recomendação, precificação dinâmica e experiências omnichannel dependem de uma infraestrutura capaz de consolidar dados de lojas físicas, e-commerce, aplicativos e canais de atendimento. Quando essa integração não existe, a experiência do consumidor fica fragmentada e o potencial da tecnologia é reduzido.

No setor financeiro, a transformação digital está diretamente ligada à capacidade de processar milhões de transações com baixa latência e alta disponibilidade. Recursos como análise preditiva, detecção de padrões e personalização de serviços exigem arquiteturas robustas, capazes de lidar simultaneamente com grandes volumes de dados e exigências regulatórias cada vez mais complexas.

Na indústria, a expansão da Internet das Coisas (IoT) e da manufatura inteligente elevou a importância da conectividade e da computação distribuída. Sensores instalados em máquinas geram continuamente informações que precisam ser coletadas, analisadas e transformadas em decisões operacionais. Sem uma infraestrutura adequada, o dado existe, mas seu valor não é capturado.

Até mesmo setores tradicionalmente menos intensivos em tecnologia, como saúde e educação, vivem uma transformação semelhante. Prontuários eletrônicos, plataformas de telemedicina, ambientes de aprendizagem digitais e assistentes baseados em IA dependem de redes confiáveis, capacidade de processamento e integração entre diferentes plataformas para entregar resultados consistentes.

Esse cenário também vem provocando uma revisão de estratégias adotadas ao longo dos últimos anos. Com a expansão da inteligência artificial, cresce a demanda por capacidade computacional, armazenamento e processamento de dados em larga escala.

Ao mesmo tempo, empresas que migraram grande parte de suas operações para a nuvem, ou que já nasceram em ambientes totalmente cloud, passaram a conviver com custos cada vez mais elevados para sustentar novas aplicações e cargas de trabalho baseadas em IA. O que antes era uma discussão predominantemente voltada à flexibilidade e à escalabilidade passou a incorporar também questões relacionadas à eficiência operacional, previsibilidade de custos e sustentabilidade dos investimentos em tecnologia.

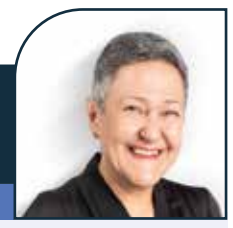
Nesse contexto, a discussão sobre inteligência artificial não pode ser separada da discussão sobre infraestrutura. Modelos avançados só produzem valor quando encontram ambientes preparados para alimentá-los com dados de qualidade, capacidade computacional adequada e processos bem estruturados. A tecnologia visível é apenas a ponta do iceberg. O que determina seu sucesso está, muitas vezes, na camada invisível que a sustenta.

A próxima fase da transformação digital será menos sobre experimentar novas ferramentas e mais sobre construir as condições para que elas gerem resultados em escala. Empresas que compreenderem essa mudança estarão mais preparadas para acelerar a inovação, reduzir gargalos operacionais e responder com agilidade às novas demandas do mercado.

A infraestrutura deixou de ser apenas suporte. Ela se tornou um dos principais motores da competitividade. E, em um cenário em que a tecnologia avança mais rápido do que nunca, investir nessa base pode ser o diferencial entre organizações que apenas acompanham as mudanças e aquelas que efetivamente lideram a transformação.

(*) CTO da Conversys Solutions.

A Mente do Cliente



Neiva Mendes (*)

Estamos criando consumidores cada vez mais sensíveis e empresas cada vez mais agressivas

Existe uma contradição acontecendo no mercado. Nunca tivemos consumidores tão emocionalmente sobrecarregados e, ao mesmo tempo, empresas tão agressivas na disputa por atenção. Basta observar o ambiente em que vivemos.

Notificações constantes, urgência permanente, excesso de opções, algoritmos disputando segundos de atenção, são experiências desenhadas para estimular a impulsividade.O cérebro humano está sendo submetido a um volume de estímulo sem precedentes, e o mais interessante é que isso já começa a produzir um efeito visível no comportamento das pessoas.

Os consumidores estão mais sensíveis, cansados, ansiosos e mais intolerantes a experiências ruins. Após décadas trabalhando com experiência do cliente, comportamento humano e análise de interações, percebo uma mudança importante.

As pessoas não estão apenas consumindo produtos, estão tentando administrar desgaste emocional. Esse é um ponto que merece muita atenção. Durante muitos anos, marketing e tecnologia operaram na mesma direção: aumentar o estímulo, as ofertas, as interações, os gatilhos emocionais e a captura de atenção. Funcionou, mas talvez tenhamos chegado perto de um limite porque o excesso de estímulo também produz fadiga cognitiva, e a fadiga muda o comportamento.

Com tantas possibilidades, o consumidor começa a evitar o esforço, a decisão, a complexidade e a evitar ambientes emocionalmente cansativos. Talvez por isso experiências mais simples e eficientes estejam se tornando tão significativas. O mercado ainda acredita que competir é chamar mais atenção, mas talvez as marcas mais inteligentes do futuro sejam justamente aquelas que souberem reduzir o "barulho cognitivo".

Existe um conceito importante na neurociência chamado carga cognitiva. Em termos simples, significa a quantidade de esforço mental necessária para processar informações, decidir e agir. O problema é que muitas empresas continuam desenhando jornadas extremamente pesadas para cérebros já sobrecarregados. E isso aparece em tudo! Em aplicativos confusos, processos longos, excesso de informação, atendimento fragmentado, comunicação invasiva.

O resultado é um consumidor emocionalmente esgotado e consumidores esgotados não criam vínculo, criam rejeição. O futuro da experiência do cliente não será definido apenas por tecnologia, mas sim pela capacidade das marcas de compreenderem limites humanos. Experiência boa não é apenas a que encanta, é a que não desgasta, que reduz ansiedade, que respeita atenção, tempo e energia mental.

Talvez estejamos entrando em uma nova fase do mercado. Uma fase em que empresas emocionalmente inteligentes terão vantagem sobre empresas apenas tecnologicamente eficientes. Consumidores continuam querendo ser bem atendidos, mas, antes disso, estão querendo simplesmente respirar.

(*) Presidente do Conselho e sócia-fundadora da Blue6ix Tecnologia (neiva.mendes@blue6ix.com.br).

SCOTIABANK BRASIL S.A. BANCO MÚLTIPLO

CNPJ Nº 29.030.467/0001-66 - NIRE 35.300.148.398

ATA DA ASSEMBLEIA GERAL ORDINÁRIA REALIZADA EM 17 DE ABRIL DE 2026

Aos 17/04/2026, às 10 h., na sede, com a presença da totalidade. **MESA:** Presidente: Sr. Jaques Mester; Secretário: Sr. Rodrigo Almeida Sergio. **DELIBERAÇÕES UNÂNIMES:** 1) As contas dos administradores e as demonstrações financeiras, relativas ao exercício findo em 31/12/2025. Os referidos documentos foram publicados no jornal "O Estado de São Paulo" (fls. B9 a B13), na edição do dia 17 de março de 2026. 2) A destinação da totalidade do lucro líquido do exercício, no valor de R$ 451.577.296,53, sendo R$ 22.578.864,82 para Reserva Legal; R$ 428.998.431,71 para Reserva Estatutária de Otimização de Capital; R$ 170.000.000,00 para Juros sobre Capital Próprio, já deduzidos os tributos incidentes, no valor de R$ 30.000.000,00 na proporção da participação dos acionistas no capital social. Os acionistas ratificam que os Juros sobre Capital Próprio, no valor líquido de R$ 87.975.000,00, foram distribuídos antecipadamente aos acionistas e revertidos para aumento de capital, conforme Assembleia Geral Extraordinária de 27/10/2025. Ratificam, ainda, que os Juros sobre Capital Próprio, no valor líquido de R$ 82.025.000,00 (oitenta e dois milhões, vinte e cinco mil reais), foram distribuídos antecipadamente aos acionistas e revertidos para aumento de capital, conforme Assembleia Geral Extraordinária de 22/12/2025. Da mesma forma, ratificam que os dividendos, nos valores de R$ 1.000.000,00 e R$ 428.998.431,70, valores estes que compõem parte do saldo existente da Conta de Reserva Estatutária de Otimização de Capital, consoante demonstrações financeiras relativas ao exercício findo em 31/12/2025, foram distribuídos antecipadamente aos acionistas, respectivamente, conforme Assembleia Geral Extraordinária de 27/10/2025 e Assembleia Geral Extraordinária de 26/01/2026. 3) A eleição dos membros da Diretoria, com mandato de 3 anos, na forma do Estatuto Social, até a posse dos sucessores a serem eleitos pela Assembleia Geral Ordinária a realizar-se em 2029, como Diretores Executivos: Sra. Izabel Eliza de Oliveira Salvucci, RG nº 11.123.342 SSP/SP, CPF nº 036.085.828-78; Sr. Jaques Mester, RG nº 3.674.260-9 DETRAN/RJ, CPF nº 708.350.397-49; Sr. Paulo André Campos Bernardo, RG nº 16.268.547 SSP/SP, CPF nº 118.100.218-47; Sr. Fabio Tirolli de Sousa, RG nº 34.578.894-1 SSP/SP, CPF nº 321.326.198-08; Sr. Rodrigo Almeida Sergio, RG nº 15.858.629-3 SSP/SP, CPF nº 305.380.728-90; Sra. Luciana Chi, RG nº 30.389.483-0 SSP/SP, CPF nº 338.258.518-93; e Sr. Fabio Chiamolera Jacob, RG nº 22.692.197-9 SSP/SP, CPF nº 246.557.428-01. 4) A fixação da remuneração global anual dos membros da Diretoria em R$ 63.000.000,00. Nada mais. A Íntegra da Ata encontra-se disponível no site: https://jornalempresasenegocios.com.br/publicidade_legal/ Jucesp nº 261.207/26-0 em 25/06/2026. Marina Centurion Dardani - Secretária Geral.

SCOTIABANK BRASIL S.A. CORRETORA DE TÍTULOS E VALORES MOBILIÁRIOS

CNPJ Nº 39.696.805/0001-57 - NIRE 35.300.558.715

ATA DA ASSEMBLEIA GERAL ORDINÁRIA REALIZADA EM 17 DE ABRIL DE 2026

Aos 17/04/2026, às 10 h., na sede, com a presença da totalidade. **MESA:** Presidente: Sr. Jaques Mester e Secretário: Sr. Rodrigo Almeida Sérgio. **DELIBERAÇÕES UNÂNIMES:** 1) As contas dos administradores e as demonstrações financeiras, relativas ao exercício findo em 31/12/2025. Os referidos documentos foram publicados no jornal "O Estado de São Paulo" (fls. B15 e B16), na edição do dia 17 de março de 2026. 2) Compensação do prejuízo do exercício: considerando que a Companhia apurou prejuízo no exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2025, nos termos do artigo 189, Parágrafo único, da Lei nº 6.404/1976, foi aprovada a absorção integral do prejuízo do exercício no valor de R$ 1.541.441,56 por meio da Reserva Estatutária. 3) A eleição dos membros da Diretoria, com prazo de mandato de 3 anos, na forma do Estatuto Social, até a posse dos sucessores a serem eleitos pela Assembleia Geral Ordinária a realizar-se em 2029, como Diretores Executivos da Companhia, os Srs. Fabio Tirolli de Sousa, RG nº 34.578.894-1 SSP/SP, CPF nº 321.326.198-08; Luciana Chi, RG nº 30.389.483-0 SSP/SP, CPF nº 338.258.518-93; Jaques Mester, brasileiro, RG nº 3.674.260-9 DETRAN/RJ, CPF nº 708.350.397-49; Paulo André Campos Bernardo, RG nº 16.268.547 SSP/SP, CPF nº 118.100.218-47; e Rodrigo Almeida Sergio, RG nº 15.858.629-3 SSP/SP, CPF nº 305.380.728-90. 4) Em relação à remuneração dos administradores, o acionista ratifica que a remuneração global anual dos Diretores do Conglomerado – composto pela Companhia e pelo SCOTIABANK BRASIL S.A. BANCO MÚLTIPLO, inscrito no CNPJ sob o nº 29.030.467/0001-66 – seja fixada no SCOTIABANK BRASIL S.A. BANCO MÚLTIPLO. Nada mais.
A Íntegra da Ata encontra-se disponível no site: https://jornalempresasenegocios.com.br/publicidade_legal/
Jucesp nº 261.213/26-0 em 25/06/2026. Marina Centurion Dardani - Secretária Geral.

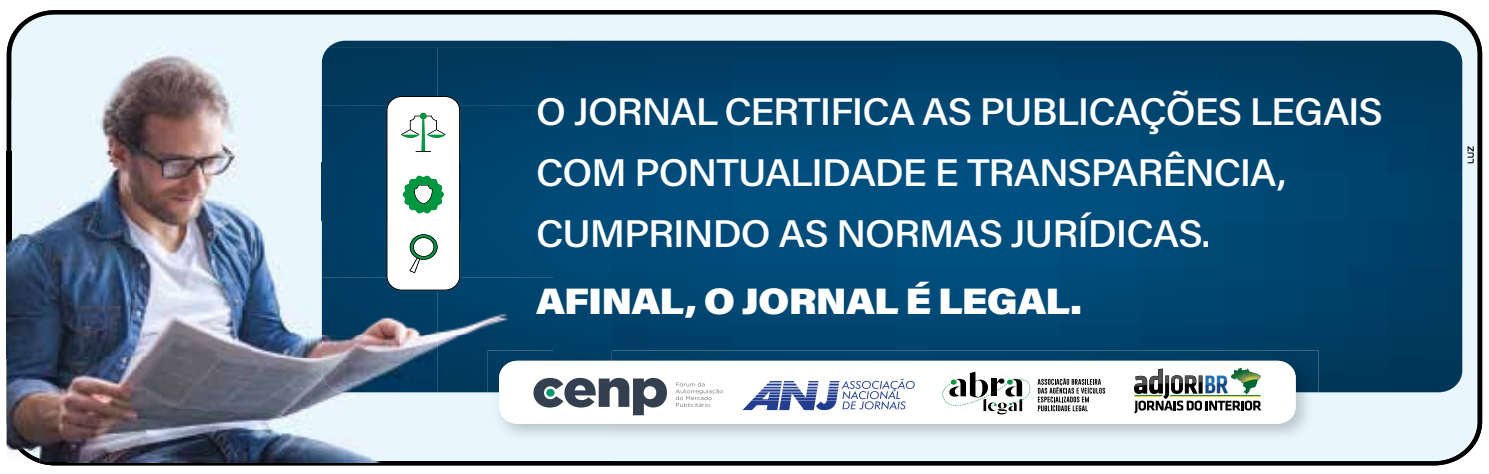
Cinpal Cia. Industrial de Peças para Automóveis

CNPJ 49.656.192/0001-88 - NIRE 35.300.039.092

Edital de Convocação - Assembleia Geral Ordinária

Ficam os Senhores Acionistas da **Cinpal Cia. Industrial de Peças para Automóveis** ("Companhia") convocados, conforme disposto no artigo 9º do Estatuto Social da Companhia, para se reunirem na Assembleia Geral Ordinária da Companhia, a ser realizada, em primeira convocação, no **dia 14 de julho de 2026, às 14:00 horas**, de forma exclusivamente digital, nos termos dos arts. 121, parágrafo único, 124, § 2º-A, e 127 da Lei nº 6.404/76 ("Lei das S.A.") e da Instrução do DREI nº 81/2020, por meio da plataforma virtual denominada "Microsoft Teams" ("Plataforma"), a ser tida como realizada na sede da Companhia, na Avenida Paulo Ayres, nº 240, na cidade de Taboão da Serra, Estado de São Paulo, CEP 06750-000, a fim de deliberar sobre a seguinte ordem do dia ("Assembleia"): a) Tomar as contas dos administradores, examinar, discutir e votar as demonstrações financeiras referentes ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2025; b) Destinação do resultado relativo ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2025; c) Eleição dos membros do Conselho de Administração da Companhia para um mandato até a Assembleia Geral Ordinária que deliberar sobre as demonstrações financeiras do exercício social a ser encerrado em 31 de dezembro de 2027; e d) Fixação do limite da remuneração global anual dos administradores da Companhia para o exercício social de 2026. Informações para Participação na Assembleia pela Plataforma: Para participação na Assembleia por meio da Plataforma, a Companhia disponibilizará um link de acesso, o qual deverá ser solicitado pelos acionistas ou seus representantes por meio do endereço de e-mail governanca@cinpal.com. Recomenda-se que a solicitação seja realizada com 48 (quarenta e oito) horas de antecedência da data e horário de realização da Assembleia, acompanhada dos seguintes documentos, para melhor organização dos trabalhos da Assembleia: **(i) Acionistas Pessoas Físicas:** cópia do documento de identificação com foto (RG, RNE, CNH ou, ainda, carteiras de classe profissional oficialmente reconhecidas); e **(ii) Acionistas Pessoas Jurídicas:** cópia do último estatuto ou contrato social consolidado e cópia da documentação societária outorgando poderes de representação (ato societários de eleição dos administradores ou documento equivalente), devidamente registrados no órgão competente (Registro Civil de Pessoas Jurídicas ou Junta Comercial, conforme o caso). O acionista que desejar ser representado por procurador deverá apresentar, além da documentação acima, o respectivo instrumento de mandato. Nos termos do art. 126, § 1º, da Lei das S.A., o procurador deverá ter sido constituído há menos de 1 (um) ano. Ao enviar a solicitação de acesso ao link da Assembleia, o acionista também deverá indicar o endereço de e-mail que irá utilizar (ou o endereço de e-mail que o procurador irá utilizar, caso aplicável) para participação na Assembleia por meio da Plataforma. O acionista (ou seu procurador, caso aplicável) receberá, no endereço de e-mail que informar, o link para participação na Assembleia. Caso tenha qualquer dificuldade de acesso, o acionista (ou seu respectivo procurador, conforme aplicável), deverá entrar em contato com a Companhia, por meio do endereço de e-mail governanca@cinpal.com, para que seja prestado o suporte necessário. Informações Gerais: Os documentos a que se refere o art. 133 da Lei nº 6.404/76 foram publicados no jornal Empresas e Negócios em 06 de junho de 2026, e divulgados simultaneamente na página do mesmo jornal na internet. Todos os documentos de suporte necessários às deliberações constantes da ordem do dia encontram-se à disposição dos Senhores Acionistas na sede da Companhia e por meio digital, mediante solicitação à Companhia por meio do endereço de e-mail governanca@cinpal.com. Taboão da Serra, 03 de julho de 2026. **Giancarlo Arduini -** Presidente do Conselho de Administração. **(04, 07 e 08)**

Edital de citação - prazo de 20 dias. Processo Nº 1204624-48.2024.8.26.0100. O (A) MM. Juiz(a) de Direito da 5ªVC, do Foro Central Cível, Estado de SP, Dr(a) Marcella Leal Restum, na forma da Lei, etc. Faz Saber a **Jose Vicente Pereira**, RG 12208164,CPF00150315864, que lhe foi proposta uma ação de Procedimento Comum Cível por parte de **Momentum Empreendimentos Imobiliários Ltda** alegando em síntese: referente ás taxas de conservação e melhoramentos no valor de R$ 54.898,17 . Encontrando-se o réu em lugar incerto e não sabido, foi determinada a sua Citação, por Edital, para os atos e termos da ação proposta e para que, no prazo de 15 dias, que fluirá após o decurso do prazo do presente edital, apresente resposta. Não sendo contestada a ação, o réu será considerado revel, caso em que será nomeado curador especial. Será o presente edital, por extrato, afixado e publicado na forma da lei. Nada Mais. Dado e passado nesta cidade de SP, aos 11 de maio de 2026.



Empresas & Negócios

Publicidade Legal

Ines249

Empresas & Negócios do AGRO

agronegocio@netjen.com.br

São Paulo, quarta-feira, 08 de julho de 2026

Aulas sobre como usar o shoyu

O shoyu, molho bastante popular no Japão e que também conquistou o paladar dos brasileiros, será um dos destaques da 27ª edição do Festival do Japão. Os visitantes poderão conhecer o shoyu de fermentação natural da marca japonesa Kikkoman. O diferencial é que ele é produzido através de um método que possui mais de 300 anos de tradição (https://www.festivaldojapao.com/).

JEN

TRABALHO RURAL *VERSUS* URBANO

ESCALA 6X1 PRECISA SER FLEXÍVEL E TER ABORDAGEM DIFERENTE NO CAMPO

Por óbvio que pareça, o trabalho no campo é diferente da atividade urbana. Formação do trabalhador, atividade laboral, deslocamentos, salários, folgas, trabalhos freelancer, condições climáticas, sazonalidades, enfim, há tantos aspectos distintos que fica difícil comparar o trabalho rural com o urbano. A Oxfam, organização da sociedade civil brasileira, sem fins lucrativos, mostra levantamento em que quase metade (45%) dos trabalhadores rurais cumprem mais de 40 horas semanais e que 23% ultrapassam o limite legal de 44 hs. "É lamentável que a discussão não seja mais organizada, porque atualmente vemos um forte viés eleitoral permeando o debate", desabafou André Aidar, doutor em agronegócio e especialista em análise econômica do direito (Universidade de Lisboa), em entrevista ao Suplemento Agro. Leia mais na página 7

SIAVS 2026

Em menos de um mês, São Paulo será o principal ponto de encontro da cadeia global de proteína animal. Entre os dias 4 e 6 de agosto, o Distrito Anhembi receberá o Salão Internacional de Proteína Animal (SIAVS), promovido pela Associação Brasileira de Proteína Animal (ABPA), em sua maior edição já realizada.

Com 45 mil metros quadrados de exposição e crescimento de 65% em relação à última edição, o evento deve reunir mais de 31 mil visitantes e empresas de mais de 60 países.

Com um formato inovador na feira de negócios, o SIAVS integra, em um único ambiente, todos os elos das cadeias de aves, ovos, patos, suínos, bovinos e outras proteínas, além de fornecedores de genética, nutrição, saúde animal, equipamentos, tecnologia, logística e automação.

No total, serão 100 agroindústrias com estandes próprios e participações por meio do projeto setorial com a Agência Brasileira de Promoção de Exportação e Investimentos (ApexBrasil).

Bastante conhecido pela sua programação técnica de alto nível, o encontro abordará temas focados nos principais desafios e tendências dos setores, colocando no centro dos debates tópicos como biosseguridade, influenza aviária, inteligência artificial, sustentabilidade, comércio internacional e inovação (https://siavs.com.br/).

Os impactos silenciosos da pleuropneumonia suína

FooTToo_CANVA

Em sistemas produtivos cada vez mais eficientes, nos quais pequenas variações de desempenho têm impacto direto no resultado econômico, a saúde respiratória dos suínos ocupa papel estratégico. Entre os desafios mais relevantes está a pleuropneumonia suína, causada pela bactéria Actinobacillus pleuropneumoniae (App), uma enfermidade que pode se manifestar de forma aguda, com sinais clínicos evidentes, mas que também pode provocar perdas silenciosas ao longo do ciclo produtivo.

O grande desafio da doença está justamente nessa dupla característica. Nos quadros agudos, a pleuropneumonia costuma chamar atenção rapidamente, com dificuldade respiratória, queda brusca de desempenho e, em situações mais severas, mortalidade. Já nas formas crônicas ou subclínicas, o impacto é menos evidente. O animal pode não apresentar sinais claros no manejo diário, mas o comprometimento pulmonar reduz sua capacidade de expressar desempenho, afetando ganho de peso, conversão alimentar e uniformidade do lote.

Do ponto de vista fisiopatológico, parte desse impacto está relacionada à ação das toxinas Apx, importantes fatores de virulência do App. Elas participam do dano ao tecido pulmonar, favorecendo inflamação, hemorragia e áreas de necrose. Com o pulmão lesionado, o organismo precisa direcionar energia para responder ao desafio sanitário e reparar tecidos, reduzindo a eficiência com que os nutrientes são convertidos em crescimento. Na prática, o prejuízo aparece não apenas nos animais clinicamente doentes, mas também em lotes que crescem abaixo do esperado.

Outro fator que amplia o desafio é a diversidade do agente. Existem diferentes sorotipos de Actinobacillus pleuropneumoniae, e mais de um pode circular simultaneamente em uma mesma granja. Isso significa que o cenário sanitário pode mudar ao longo do tempo, exigindo acompanhamento contínuo. Atribuir os problemas respiratórios sempre ao mesmo histórico, sem atualização diagnóstica, pode levar a decisões menos precisas e a estratégias de controle insuficientes.

A persistência do agente no plantel também merece atenção. Animais recuperados de quadros agudos ou portadores de formas crônicas podem contribuir para a manutenção da bactéria no sistema produtivo, favorecendo a recorrência do desafio respiratório. Por isso, lesões como pleurites e aderências pulmonares observadas no frigorífico são importantes indicadores de que a doença pode ter atuado ao longo do ciclo, mesmo quando os sinais clínicos não foram evidentes na granja.

El Niño acende alerta para a cadeia logística do agronegócio

O agronegócio brasileiro entra no segundo semestre de 2026 em estado de alerta. Confirmado oficialmente pela NOAA, o El Niño chegará com 63% de probabilidade de atingir intensidade forte ou muito forte entre novembro de 2026 e janeiro de 2027 - janela crítica que coincide com o plantio e o desenvolvimento das principais culturas de verão, incluindo soja e milho. O impacto previsto é que ultrapasse as lavouras: a logística e a infraestrutura de armazenagem que operam em toda a cadeia produtiva também devem sentir os efeitos diretamente.

Quando o regime de chuvas se altera, o calendário agrícola se desorganiza e, com ele, o fluxo de insumos, movimentação portuária e a demanda por estocagem emergencial. Enchentes no Sul isolam regiões produtoras e encarecem o frete, assim como a seca nos rios da bacia amazônica trava o transporte hidroviário essencial para levar a produção aos portos de exportação.

"O El Niño impacta a lavoura e reorganiza toda a logística do agronegócio. Quando o escoamento para e os insumos precisam ser estocados com urgência, a procura por soluções flexíveis de armazenagem cresce de forma imediata", afirma Sergio Gallucci, Diretor Comercial e de Marketing da Tópico.

Destaque I

Divulgação/Gincana do Caminhoneiro 2026

Gincana do Caminhoneiro 2026 chega à Região Nordeste com etapa em São Luís

Depois de passar pelo Sul e pelo Centro-Oeste do Brasil, a Gincana do Caminhoneiro 2026 desembarca agora na Região Nordeste. A terceira etapa da competição acontece entre os dias 24 e 26 de julho, no Posto Maracanã, em São Luís (MA), cidade que desempenha papel estratégico para o transporte rodoviário de cargas e abriga um dos principais complexos portuários do país. Responsável por conectar as rodovias aos terminais que escoam parte significativa da produção nacional para o mercado externo, São Luís recebe diariamente caminhões vindos de diversas regiões do Brasil. A forte movimentação de veículos pesados e a importância da cidade para a logística nacional fazem da capital maranhense um cenário ideal para mais uma etapa da Gincana. As inscrições são gratuitas e feitas no local.

Destaque II

Gerhard Waller

Simpósio de Saúde do solo reúne referências nacionais e internacionais

A saúde do solo deixou de ser apenas um conceito ligado à conservação ambiental para se tornar um dos principais pilares da competitividade da agricultura brasileira. A crescente necessidade de produzir mais em áreas já consolidadas, reduzir custos e aumentar a resiliência das lavouras diante das mudanças climáticas, será discutida por especialistas do Brasil e do exterior que estarão reunidos em Goiânia (GO), nos dias 5 e 6 de agosto, durante o Simpósio Brasileiro de Saúde do Solo. Promovido pela Agroadvance, o evento reunirá pesquisadores, professores, consultores, produtores rurais e profissionais do setor para discutir as bases científicas e as aplicações práticas da saúde do solo em sistemas agrícolas tropicais. A programação contempla desde conceitos fundamentais até tecnologias, indicadores biológicos, fertilidade, física do solo, microbiologia e experiências de campo que demonstram os ganhos econômicos e agronômicos proporcionados por práticas regenerativas (https://agroadvance.com.br/simposio-brasileiro-de-saude-do-solo).

Sindirações divulga a agenda de cursos que serão realizados em julho

O Sindicato Nacional da Indústria de Alimentação Animal (Sindirações) anuncia os cursos programados para julho de 2026. São sete treinamentos técnicos, seis em formato online ao vivo e um presencial, voltados a profissionais das áreas de produção, controle de qualidade, assuntos regulatórios e laboratório da indústria de alimentação animal. A programação abrange temas de alta relevância para a conformidade regulatória e a excelência técnica do setor: Segurança de Alimentos, HACCP, Boas Práticas de Fabricação, Norma FAMI-QS, Medicamentos na Alimentação Animal e Métodos Analíticos. As vagas são limitadas a 15 participantes por turma e as inscrições já estão abertas (sindiracoes.org.br/cursos).

Segurança do colaborador no setor agro

A Bracol, referência nacional em calçados de segurança e EPIs, lança a linha Ecoboots PRO, desenvolvida especialmente para oferecer mais conforto e proteção microbiológica aos trabalhadores do setor. Produzidas integralmente em poliuretano (PU), elas são leves, duráveis e ideais para ambientes com elevados padrões de segurança.

Dados da pecuária de corte ganham valor estratégico com o uso da IA

JetBov

Xisto Alves é CEO da JetBov

A JetBov, empresa brasileira referência em softwares de gestão para a bovinocultura de corte, lança uma nova atualização da JAY, a inteligência artificial desenvolvida para interpretar as informações registradas na plataforma de gestão e entregar análises, respostas e recomendações aos pecuaristas. "Entre os recursos disponíveis, estão as consultas relacionadas ao rebanho, lotes, pastagens, relatórios gerenciais e atividades operacionais", afirma Xisto Alves é CEO da JetBov.

Seguros rurais devem ganhar protagonismo neste semestre

A combinação entre eventos climáticos extremos, oscilações do mercado agrícola e o aumento da exigência por segurança nas operações financeiras deve colocar o seguro rural entre os principais instrumentos de gestão do agronegócio no segundo semestre de 2026. Mais do que uma proteção contra perdas, especialistas afirmam que o seguro tende a assumir papel estratégico na sustentabilidade econômica das propriedades e na segurança jurídica das relações entre produtores, bancos, cooperativas e seguradoras. Para os advogados Ricardo Dosso e Ana Franco Toledo, sócios do escritório Dosso Toledo Advogados, a crescente profissionalização do agronegócio faz com que o seguro rural deixe de ser visto apenas como um custo e passe a representar um investimento na continuidade da atividade produtiva.

OPINIÃO

O Brasil já alimenta o mundo. O próximo desafio é agregar valor ao que produz

Henrique Galvani (*)

O agronegócio brasileiro vive um momento histórico.

No primeiro trimestre de 2026, o setor alcançou US$ 38 bilhões em exportações e superávit de US$ 33 bilhões, segundo o Ministério da Agricultura e Pecuária (Mapa), consolidando mais uma vez sua posição entre os principais motores da economia nacional. Novamente, o Brasil mostrou ao mundo sua capacidade de produzir em escala, com competitividade e relevância global.

Mas talvez o dado mais estratégico esteja menos no recorde e mais na sua composição: no mesmo período, o volume exportado pelo agro brasileiro cresceu 3,8%, enquanto o preço médio caiu 2,8%. Em outras palavras, seguimos vendendo muito, mas nem sempre capturando proporcionalmente mais valor.

Esse é o ponto central da discussão. O Brasil já venceu o desafio da produção. Temos tecnologia tropical, escala, solos produtivos, produtores altamente eficientes e uma cadeia que se profissionalizou muito nas últimas décadas. O próximo desafio é outro: agregar valor ao que produzimos.

Durante muito tempo, a grande missão do agro brasileiro foi aumentar a oferta de alimentos. E fizemos isso com enorme competência. O país se tornou protagonista global na soja, nas carnes, no café, no açúcar, no milho, no algodão e em tantos outros segmentos. Mas o futuro do agro não será definido apenas por quem produz mais. Será definido por quem consegue produzir melhor, perder menos, processar mais, rastrear com mais precisão, certificar com credibilidade, construir marcas, acessar consumidores e transformar sustentabilidade em vantagem competitiva.

Essa discussão ganha relevância porque o problema deixou de ser apenas aumentar a oferta de alimentos. A Organização das Nações Unidas para Alimentação e Agricultura (FAO) alerta que o mundo praticamente não avançou na redução das perdas de alimentos desde o início do monitoramento dos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS), mantendo distante a meta de reduzir o desperdício pela metade até 2030. Em outras palavras, produzir mais já não basta. É preciso aproveitar melhor o que já produzimos.

Esse ponto deveria estar no centro da estratégia do agro brasileiro. Reduzir perdas logísticas, melhorar armazenagem, ampliar processamento, desenvolver embalagens inteligentes, usar dados para gestão de risco, rastrear cadeias, certificar práticas sustentáveis e aproximar o produtor do consumidor são caminhos concretos para aumentar a eficiência e capturar mais valor.

Precisamos urgentemente agregar valor ao que é produzido internamente

Quando olhamos para países menores, a lição fica evidente. A Holanda, por exemplo, não construiu sua relevância agroalimentar global apenas com escala territorial. O país investiu em tecnologia, logística, processamento, pesquisa, estufas, genética, alimentos preparados, equipamentos e marcas. É um exemplo claro de que a liderança no agro não depende apenas de produzir muito em muitas áreas, mas de transformar produção em valor.

Essa comparação não deve ser vista como uma crítica ao Brasil, mas como uma inspiração estratégica. Temos algo que poucos países têm: escala produtiva, biodiversidade, clima, água, empreendedorismo rural e uma nova geração de empresas desenvolvendo soluções para os gargalos do campo. Se combinarmos esses ativos com tecnologia, capital e visão de longo prazo, podemos deixar de ser apenas grandes fornecedores de matéria-prima para nos tornarmos protagonistas em soluções agroalimentares.

Oportunidade para acelerar a inovação no agro

É aqui que as agtechs e foodtechs assumem um papel cada vez mais estratégico. Elas são parte essencial dessa nova fase do agro brasileiro. São empresas capazes de desenvolver soluções para eficiência operacional, crédito, seguro, rastreabilidade, bioinsumos, agricultura regenerativa, redução de desperdício, novos alimentos, inteligência de mercado, logística, carbono e conexão direta entre produtores, indústrias e consumidores.

O produtor rural brasileiro já mostrou que sabe adotar tecnologia quando ela resolve problemas reais. Agora, o desafio é criar um ecossistema que permita que essas soluções ganhem escala. Isso exige capital, governança, conexão com grandes empresas, acesso a mercado e uma agenda regulatória que favoreça a inovação sem perder segurança.

Também exige uma mudança de mentalidade. O agro brasileiro não pode aceitar que a maior parte da margem fique fora da porteira, fora da indústria nacional ou fora do país. Exportar soja, café, carne, frutas e açúcar continuará sendo importante. Mas precisamos fazer uma pergunta mais ambiciosa: quanto valor adicional podemos capturar se exportarmos também ingredientes, alimentos processados, marcas, tecnologia, dados, certificações, bioinsumos, máquinas, genética, plataformas e soluções climáticas?

O debate público sobre o agro ainda está muito concentrado em safra, produtividade e exportações. Esses indicadores continuam fundamentais, mas já não explicam sozinhos a competitividade do setor. Investidores, consumidores e compradores internacionais observam cada vez mais como os alimentos são produzidos, quanto se perde ao longo da cadeia, quais tecnologias estão sendo utilizadas e qual impacto ambiental e social está associado à produção.

O Brasil reúne condições únicas para liderar essa agenda. Temos escala, conhecimento técnico, produtores eficientes, empresas inovadoras e um ecossistema crescente de agtechs e foodtechs. O que precisamos agora é transformar essa combinação em uma nova narrativa econômica para o país.

Ser um dos maiores produtores e exportadores de alimentos do mundo continuará sendo motivo de orgulho. Mas, daqui para frente, isso será apenas parte da história. A liderança do agro brasileiro dependerá, cada vez mais, da capacidade de mostrar ao mercado global que produtividade, inovação e sustentabilidade podem caminhar juntas.

O Brasil já alimenta o mundo. Agora, precisa liderar uma nova etapa: produzir com inteligência, transformar com eficiência e vender com mais valor. A próxima década do agro brasileiro não será apenas sobre produzir mais. Será sobre capturar mais valor por tonelada, por hectare, por tecnologia, por marca e por impacto positivo gerado.

O Brasil já é uma potência agropecuária. O próximo passo é se tornar uma potência agroindustrial, tecnológica e sustentável.

(*) CEO da Arara Seed.

Escala 6x1 precisa ser flexível e ter abordagem diferente no campo

A PEC que trata do tema pode implicar em aumento de produtos e impostos

Mark_Stebnicki_de_Pexels_CANVA

Redação

Por óbvio que pareça, o trabalho no campo é diferente da atividade urbana. Formação do trabalhador, atividade laboral, deslocamentos, salários, folgas, trabalhos *freelancer*, condições climáticas, sazonalidades, enfim, há tantos aspectos distintos que fica difícil comparar o trabalho rural com o urbano. A Oxfam, organização da sociedade civil brasileira, sem fins lucrativos, mostra levantamento em que quase metade (45%) dos trabalhadores rurais cumprem mais de 40 horas semanais e que 23% ultrapassam o limite legal de 44 hs. "É lamentável que a discussão não seja mais organizada, porque atualmente vemos um forte viés eleitoral permeando o debate", desabafou André Aidar, doutor em agronegócio e especialista em análise econômica do direito (Universidade de Lisboa), em entrevista ao Suplemento Agro.

> "Hoje há escassez de mão de obra no campo, inclusive com o folguista, portanto se você dispensa o ´peão` por dois dias na semana vai ter de contratar mais um. Há pequenas propriedades que só têm um peão trabalhando.

A discussão, que ocupa um espaço razoável nas mídias sociais sobre o fim da escala 6x1, acabou sendo contaminada pelo período eleitoral. Não é raro pessoas e entidades deliberadamente de direita temerem o caos e as de esquerda tomarem o aumento do descanso como música para os ouvidos. E, pasmem, ainda temos uma espécie de "terceira via", que está em uma dessas trincheiras mas não fala nada, mantém o silêncio para não dispensar os seus potenciais eleitores. "Isso tira a clareza e só dificulta o debate", comenta Aidar.

Divulgação

André Aidar

Ele, que também é especialista em direito empresarial pela FGV, lembra que vários outros países já resolveram a questão. "Se compararmos as principais economias do mundo, o Brasil tem jornada das mais longas e a discussão teria de ocorrer em algum momento". Por conta deste momento vivido (candidatos ao Executivo e ao Legislativo já em pré-campanha), o advogado é de opinião que estamos perdendo a chance de estabelecer uma jornada no campo, contemplando as suas necessidades.

As sazonalidades e a dependência do clima, por exemplo, são fatores que pedem uma negociação mais flexível de per si. "É preciso termos contratos específicos", reitera o doutor em agronegócio. E completa: "Hoje há escassez de mão de obra no campo, inclusive com o folguista, portanto se você dispensa o ´peão` por dois dias na semana vai ter de contratar mais um. Há pequenas propriedades que só têm um peão trabalhando. O dono, muitas vezes, trabalha na cidade. É comum se ver isto com produtores de leite. Agora, se este pequeno tiver de contratar mais gente, pode inviabilizar a atividade dele", frisa o especialista, acrescentando: "Já o grande produtor, com mais estrutura e gestão operacional melhor, contrata mais gente, mas... é certo que vai repassar o preço, ou vai espremer o governo por subsídio que, na outra ponta, vai aparecer em termos de custos. Elevando-se o custo da cesta básica, por exemplo, mexe com toda a cadeia produtiva e o consumidor, pois incidirá em mais impostos em algum elo".

Tendo como área temática justiça rural e desenvolvimento, a Oxfam Brasil argumenta, no levantamento divulgado em abril último, que a rotina no campo "é marcada por escalas intensas e, muitas vezes, sem descanso semanal". A escala 6×1 — seis dias de trabalho para um de folga — aparece como a mais frequente entre os assalariados rurais, especialmente nos períodos de maior demanda, como plantio e colheita. E destaca: "Relatos coletados indicam jornadas contínuas, em que trabalhadores chegam a atuar dias seguidos sem pausa, evidenciando o descompasso entre legislação e realidade".

Como se nota, a situação não parece confortável para ninguém. O momento é delicado, admite o professor (PUC-Goiás) e *head* de Direito do Agronegócio do escritório Lara Martins Advogados. Depois de citar que existe uma forte preocupação com a segurança jurídica e a tributária, Aidar propõe flexibilização nas conversas e nos novos contratos, porque "não dá para tratar o trabalhador urbano e o rural da mesma forma".

Sucessão familiar no agronegócio ganha urgência

O envelhecimento dos produtores rurais e a crescente profissionalização do agronegócio brasileiro têm colocado a sucessão familiar entre os principais desafios do setor. Embora seja um tema frequentemente adiado, especialistas afirmam que o planejamento sucessório deixou de ser apenas uma preocupação patrimonial para se tornar uma estratégia essencial de continuidade dos negócios rurais.

Segundo dados do Censo Agropecuário do IBGE, a idade média dos produtores rurais brasileiros vem aumentando, enquanto muitos herdeiros buscam carreiras fora do campo. Ao mesmo tempo, propriedades rurais tornaram-se empreendimentos cada vez mais complexos, envolvendo gestão financeira, tecnologia, governança, contratos e planejamento tributário.

Para o advogado Ricardo Dosso, sócio do escritório Dosso Toledo Advogados, essa transformação exige que as famílias passem a discutir o futuro dos negócios antes que surjam conflitos.

"A sucessão familiar não começa com a abertura do inventário. Ela deve ser construída ainda em vida, com planejamento, diálogo e organização jurídica. Quando esse processo é bem estruturado, a família preserva o patrimônio, evita disputas e garante a continuidade da atividade rural."

Segundo ele, um dos maiores riscos é acreditar que todos os herdeiros terão os mesmos interesses ou estarão preparados para administrar a propriedade.

"Hoje o agronegócio funciona como uma empresa. Existem decisões estratégicas, investimentos elevados e responsabilidades que exigem preparo. O planejamento sucessório permite definir funções, organizar a gestão e estabelecer regras claras para que o negócio continue crescendo, independentemente da mudança de geração."

A advogada Ana Franco Toledo, também sócia do escritório, destaca que o planejamento sucessório vai muito além da divisão dos bens.

"Muitas famílias associam sucessão apenas à herança, quando, na verdade, estamos falando de governança, continuidade do negócio e proteção do patrimônio. Existem instrumentos jurídicos capazes de organizar essa transição de forma segura, respeitando a vontade da família e reduzindo custos e conflitos futuros."

Ela explica que estruturas como holdings familiares, acordos societários, protocolos familiares e testamentos podem ser utilizadas de forma estratégica, sempre de acordo com as características de cada propriedade e da dinâmica familiar.

"Cada família possui uma realidade diferente. Há casos em que apenas um dos filhos permanece na atividade rural, enquanto os demais seguem outras profissões. O planejamento jurídico permite encontrar soluções equilibradas, preservando tanto o patrimônio quanto a harmonia familiar."

Outro fator que reforça a necessidade de antecipar esse processo é a profissionalização do agronegócio. Com propriedades cada vez mais tecnificadas, aumento da mecanização, crescimento das exportações e maior acesso ao crédito, a gestão eficiente tornou-se indispensável para manter a competitividade.

Para Ricardo Dosso, a sucessão bem planejada também transmite segurança a instituições financeiras, fornecedores e parceiros comerciais.

"Empresas e produtores que demonstram organização sucessória passam maior credibilidade ao mercado. Isso fortalece as relações comerciais, facilita negociações e reduz incertezas sobre a continuidade do negócio."

Ana Franco Toledo acrescenta que adiar o planejamento costuma tornar o processo mais complexo e oneroso.

"Quando não existe organização prévia, o patrimônio pode ficar sujeito a longos inventários, disputas judiciais e dificuldades na administração da propriedade justamente em um momento delicado para a família. Antecipar essas decisões significa proteger não apenas os bens, mas também o legado construído ao longo de gerações."

Empresas & Negócios

Matéria de capa

designer491_CANVA

ENTRE ONLINE E FÍSICO

JORNADA DO CONSUMIDOR É CADA VEZ MAIS HÍBRIDA

Quase 30% dos consumidores combinam o presencial e o e-commerce, segundo pesquisa. O que exige do varejo ampliar as estratégias de omnicalidade

Uma cena comum nas lojas, a do consumidor que entra, pergunta, pesquisa preço, confere de perto o produto e depois deixa o estabelecimento para efetuar a compra pela internet, revela hábito que está sendo incorporado de vez pelo público brasileiro.

No país, 30% dos consumidores combinam o presencial e o e-commerce ao realizar uma compra, segundo a pesquisa "Fiserv Insights 2026 – Panorama do Varejo: Tendências em Meios de Pagamento, Segurança e Crédito".

Esse e outros dados do estudo sinalizam ao varejo o seguinte: o omnichannel (ou omnicalidade, na tradução para o português) deve integrar não apenas os canais de contato e comunicação com os clientes. É preciso que a integração contemple a convergência entre físico e online, orienta o especialista em Inteligência em Negócios Alberto Filho, fundador e CEO da Poli Digital, plataforma de omnichannel parceira oficial no Brasil e na América Latina do Grupo Meta (WhatsApp, Instagram e Facebook).

A Fiserv Insights 2026, feita em parceria com a Opinion Box, mostra que apenas 17% dos consumidores ainda são adeptos preferenciais da compra em loja física em sua integralidade. O levantamento traz razões que "afastam" o consumidor do relacionamento presencial, sendo que a principal delas, na avaliação da maioria dos entrevistados (56%), é o preço mais baixo no online. Outros 42% citam longas filas para pagamento. Dificuldades de acesso, de estacionamento, falta de produto no estoque e não localizar o produto pretendido estão entre os pontos citados como entraves.

Para Alberto Filho, dados como esse retratam um perfil de consumidor cada vez mais exigente. Mudanças de hábitos de consumo e constantes inovações tecnológicas tornam o mercado cada vez mais dinâmico, e as empresas devem se atentar para isso. "Aquelas que não investem na integração total entre meios digitais e físicos correm o risco de ficar para trás", adverte.

O especialista explica que, embora o consumidor não conheça o conceito de omnicalidade, na prática é essa integração de contatos e de canais físicos e digitais que ele procura e o satisfaz.

Nesse sentido, uma pesquisa deste ano feita pelo WhatsApp, do Grupo Meta, traz um dado que atesta a constatação do executivo da Poli. Segundo o levantamento, 35,4% dos consumidores entrevistados consideram "valiosa a possibilidade de gerenciar todas as interações da empresa em um só lugar". Além disso, 42,2% deles entendem também como "valiosa" a possibilidade de preservar o histórico de conversas ao usar um aplicativo de mensagens.

Divulgação

Ricardo Hiraki

> "Ferramentas de IA já estão sendo utilizadas para automatizar ataques, criar campanhas de engenharia social mais sofisticadas e acelerar a exploração de vulnerabilidades.

O estudo afirma: "Há um desejo crescente do consumidor por comunicações integradas. No entanto, o desafio para os líderes empresariais reside em proporcionar uma experiência conectada entre departamentos e pontos de contato com o cliente".

A pesquisa do WhatsApp reforça o verificado por outro levantamento da Opinion Box, "Omnicanalidade no Brasil: dados e insights sobre a percepção e os anseios do consumidor brasileiro em um cenário omnichannel", feita em parceria com a Bornlogic.

Nessa, 90% dos entrevistados afirmaram esperar que as empresas disponham de estratégia integrada de atendimento ao cliente em todos os canais de venda. Ainda, 71% demandam atendimento imediato, seja online ou em loja física.

"Os consumidores podem até não saber o que significa 'omnichannel', e a mesma pesquisa diz que 83% não sabem. Mas, quando explicados sobre o conceito, 64% reconhecem já terem realizado uma compra a partir dessa integração de canais de atendimento, e 65% declaram que a experiência deve ser igual em todos os canais, sejam online, sejam offline", pontua Alberto Filho, da Poli.

O CEO ressalta que, apesar do hábito de se fazer compras pela internet estar consolidado (uma breve observação em portarias de condomínios, abarrotadas de entregas, é termômetro para medir isso), o consumidor não dispensa a visita a lojas físicas. Assim, sublinha o especialista, essas unidades devem estar integradas aos canais digitais, para que a experiência oferecida ao cliente seja plena. "Não pode haver barreiras entre o físico e o digital", alerta.

Para o varejista, promover a integração consiste em conectar sistemas e jornadas. Isso inclui, por exemplo, unificar estoques entre loja física e e-commerce, permitindo que o cliente compre online e retire no ponto de venda; integrar dados de comportamento para personalizar ofertas independentemente do canal; e garantir que vendedores tenham acesso ao histórico do consumidor em tempo real.

"Também envolve soluções como prateleiras infinitas, pagamentos integrados e uso de aplicativos que conectam a experiência dentro e fora da loja. Ou seja, a integração não é apenas tecnológica, é operacional e estratégica. Quando bem implementada, ela elimina atritos, aumenta a conversão e melhora a percepção de valor da marca", avalia Alberto Filho.

Essa integração deve ainda proporcionar às empresas o acompanhamento do perfil e comportamento do consumidor. "Mas não basta apenas esse acompanhamento. A estratégia omnichannel deve ser capaz de se antecipar às necessidades e demandas do consumidor, de modo a satisfazê-lo plenamente. Desse modo, aumentam-se a fidelização e os resultados para a empresa", explica o especialista. Entre a base de clientes da Poli Digital, o aumento de faturamento proporcionado pela plataforma pode alcançar até 30%, ilustra o CEO.

Na prática, a plataforma de omnichannel ou omnicalidade da Poli tem, entre as funcionalidades, a centralização de contatos via WhatsApp, Instagram, Facebook Messenger e chat do site, chatbot personalizado com atendimento 24 horas, disparo de mensagens em massa pelo WhatsApp, agendamento de envio de mensagens com data e hora, recursos de inteligência artificial para automação de tarefas e sistema próprio de CRM. Atualmente, a plataforma conta com mais de 1,2 mil empresas em toda a América Latina.

pixelshot_CANVA